



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

ANALISIS KACANG TOJIN ADEK DI KECAMATAN LUBUK SIKAPING KABUPATEN PASAMAN

SKRIPSI



RONA RAHMIYANTI
0810222063

FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2012

**ANALISIS USAHA KACANG TOJIN ADEK DI KECAMATAN
LUBUK SIKAPING KABUPATEN PASAMAN**

OLEH

**RONA RAHMIYANTI
0810222063**

SKRIPSI

**SEBAGAI SALAH SATU SYARAT
UNTUK MEMPEROLEH GELAR
SARJANA PERTANIAN**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2012**

**ANALISIS USAHA KACANG TOJIN ADEK DI KECAMATAN
LUBUK SIKAPING KABUPATEN PASAMAN**

OLEH

**RONA RAHMIYANTI
0810222063**

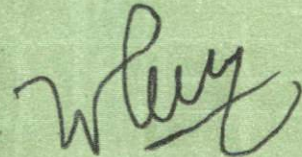
MENYETUJUI:

Dosen Pembimbing I



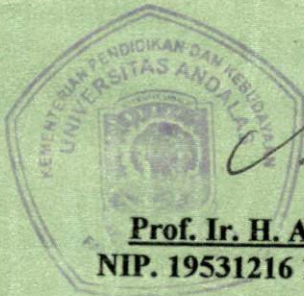
**Prof. Dr. Ir. Rahmat Syahni Z. M.Sc
NIP. 19570425 198103 1 003**

Dosen Pembimbing II



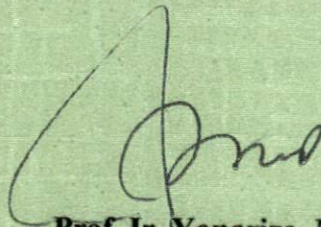
**Widya Fitriana, S.P. M.Si
NIP. 132 310 757**

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



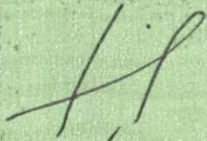
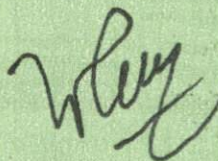
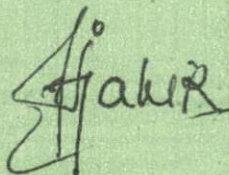
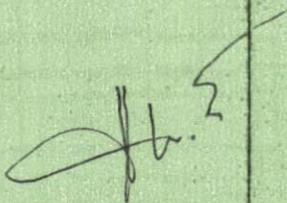
**Prof. Ir. H. Ardi, M. Sc
NIP. 19531216 198003 1 004**

**Ketua Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Univ. Andalas**



**Prof. Ir. Yonariza, M.Sc, PhD
NIP. 19650505 199103 1 003**

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas pada tanggal 10 Oktober 2012.

No.	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Ir. M. Refdinal, M.Si		Ketua
2.	Widya Fitriana, S.P, M.Si		Sekretaris
3.	Ir. Zelfi Zakir, M.Si		Anggota
4.	Muhammad Hendri, S.P, M.M		Anggota



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbil'alamin, Ya Allah aku percaya terhadap Firman-Mu, bahwa engkau akan memberikan jalan kepada hambamu apabila berusaha bersungguh-sungguh dan memohon kepadaMu. Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, Allah akan memberikan rezki kepada hambanya dari arah yang tidak disangka-sangka.

Ya Allah secercah harapan telah ku genggam..satu langkah telah kulewati..sepenggal asa telah kuraih.. namun masih panjang jalan yang harus kutempuh.. masih banyak asa dan cita yang ingin ku capai, serta masih banyak lagi limpahan rahmat yang akan Engkau limpahkan padaku... (Amin)... Puji syukur padamu Ya Allah...

Mengiringi untaian rasa syukurku kepada-Mu ya Allah kupersembahkan hasil karya ini untuk orang-orang tercinta dan terkasih

Jika memang dengan aku menjelma menjadi angin, lantas kalian dapat merasakan kesejukan akan kulakukan itu untukmu, aku tak tau akan seberapa berharga hidupku bila tanpamu. Kalian telah banyak berjuang untukku, untuk nafasku, walaupun aku bisa menciptakan sedikit senyuman itu, mungkin itu tak kan pernah sebanding dengan apa yang kalian lakukan untukku. Dari lubuk hati yang paling dalam kupersembahkan karya kecil ini keharibaan orangtuaku tercinta, Papa Dilla Noprijum dan Mama Rosmaini atas perhatian, pengorbanan, dukungan, semangat dan tak henti mendoakanku selama ini. Tak lupa untuk Udaku "Roni Afdhal, SPd" terimakasih telah menjagaku, memberi perhatian dan motivasi selama ini (takkan ada Uda yang sepertimu, youre the best). Untuk Adikku "Septia Revitasari" berkat dirimu, "uni" terinspirasi untuk berjuang dan mencapai kesuksesan, semoga Revi juga semangat menghadapi ujian nasional dan mendapatkan Perguruan Tinggi terbaik. Semoga kita bisa memberikan kebahagiaan kepada mama dan papa, Amiin.. Tak lupa terimakasih kepada keluarga besar Nasar. St. Marajo (kakek, nenek, amak, maktuo, ayah), sepupuku niMeri SPd, niOcy, Daril, niWit, dan adikku Vivi, Rahmat, Fajri, Nanda, Habib semoga kita selalu diberi keberkahan dalam menuntut ilmu.

Terima kasih juga untuk kedua pembimbingku, Bapak Prof. Dr. Ir. Rahmat Syahni Z, MSc dan Ibu Widya Fitriana SP, MSi atas semua bimbingan, perhatian, dan arahan selama penyelesaian skripsi ini. Bapak dan Ibu memberikan inspirasi keberhasilan dan kesuksesan kepada Rona. Terima kasih juga kepada Bapak Ir. M. Refdinal, MSi, Ibu Ir. Zelfi Zakir, MSi dan Bapak Muhammad Hendri SP, MM. Rona belajar banyak dari Bapak dan Ibu, suatu kebahagiaan bisa mengenal Bapak-Bapak dan Ibu-Ibu, semoga Allah memberikan limpahan rahmat kepada Bapak dan Ibu sekalian. Amiiin

Teman-teman yang telah mengisi dan mewarnai perjalanan hidup ini dalam menggapai semua impian, asa, dan cita

Teristimewa untuk sahabat-sahabatku, terima kasih untuk kebersamaan selama ini, kalian semua yang tiada henti-hentinya menyorakkan kata semangat untukku, banyak hal indah yang kita lewati bersama, sedih, tawa, tangis, bahagia, *I'll remember that*, terima kasih sahabat, ku kan selalu merindukanmu. Untuk semua teman-teman "Agribisnis 08" tetap semangat ya teman, harumkan nama angkatan kita, salam Agri. Untuk senior-seniorku 07, 06, terimakasih atas inspirasinya.

"Keberhasilan adalah nama lain dari kemauan, kerja keras, kesabaran dan doa"

(Rona R)

BIODATA

Penulis dilahirkan di Bukittinggi, Provinsi Sumatera Barat pada tanggal 10 Januari 1990 sebagai anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Dilta Noprijum dan Rosmaini. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD Negeri 19 Lubuk Sikaping (1996-2002). Sekolah Menengah Pertama (SMP) ditempuh di SMP Negeri 1 Lubuk Sikaping, lulus pada tahun 2005. Sekolah Menengah Atas (SMA) ditempuh di SMA Negeri 1 Lubuk Sikaping, lulus pada tahun 2008. Pada tahun 2008 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis.

Padang, Oktober 2012

Rona Rahmiyanti

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, puji dan rasa syukur penulis serahkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada ummat-Nya, sehingga dengan izin-Nya penulis telah dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian yang berjudul **"Analisis Usaha Kacang Tojin Adek di Kecamatan Lubuk Sikaping Kabupaten Pasaman"**

Untuk itu pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan terima kasih yang setulusnya kepada Bapak Prof. Dr. Ir. Rahmat Syahni Z, M.Sc dan Ibu Widya Fitriana, S.P, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberi petunjuk, saran dan bimbingan selama proses penyusunan skripsi ini. Ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada Bapak Ir. M. Refdinal, M.Si, Ibu Ir. Zelfi Zakir, M.Si dan Bapak.Muhammad Hendri, S.P, M.M, atas petunjuk, saran, masukan, dan kesempatan diskusi yang penulis terima. Selanjutnya terima kasih juga penulis sampaikan kepada Bapak Ketua Program Studi Agribisnis Prof. Ir. Yonariza, M.Sc, PhD, Bapak-bapak dan Ibu-ibu Dosen Pengajar di Prodi Agribisnis, Karyawan-karyawati Tata Usaha dan Perpustakaan Prodi Agribisnis atas segala bantuan yang penulis terima dalam penyelesaian skripsi ini. Teristimewa ucapan terimakasih untuk kedua orangtua yang telah memberi semangat dan motivasi kepada penulis

Tak lupa ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Pimpinan Usaha Adek, Bapak-bapak dan Ibu-ibu di Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Pasaman, serta semua pihak yang telah membantu penulis dalam penulisan skripsi ini. Selanjutnya ucapan terima kasih kepada teman-teman yang telah banyak membantu memberikan saran dan masukan kepada penulis. Teristimewa untuk Ceria, Shinta, Nisa SP, Wide SP, Nimas SP, Rifi SP, Novi SP, Mika SP, Fira, Yulia SP, Dila, Fiza, terima kasih untuk kebersamaan selama ini, kalian semua yang tiada henti-hentinya menyorakkan kata semangat untukku, banyak hal indah yang kita lewati bersama, sedih, tawa, tangis, bahagia, terima kasih sahabat, ku kan selalu merindukanmu. Untuk Sodaraku terimakasih atas perhatian, pengertian dan dukungannya selama ini Nessy, Syatia, Gita (februari menunggu sista, semangat y), K'Lola, K'Iya, K'Uje, K'Zahra, K'Um, K'Put, Nia, Oja, Yuri, Yani, Cici, Wila, Tris. Sahabatku Ria SPd, Vira SE, Cecil SKM, Lira, Yati, Ayu, Risa, Liza (miss u guys). Untuk "The Bayua" Winda, Sari, Nining, Ami, Eko, Cris, Rezi, Rizki, Jung, Bg Nop, Bg Kiau, Yudha (kebersamaan yang indah bersama kalian). Untuk teman seperjuangan Tia SP, Reren SP, Isna SP, Ikhlas SP (akhirnya kita dapat jadwal juga, hee), Tuti, Helni, Kibenk (semangat ya, kita sudah diberikan yang terbaik).

Selayaknya karya manusia biasa, penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak lepas dari kekurangan-kekurangan, untuk itu penulis mengharapkan masukan, kritikan, dan saran dari semua pihak agar kekurangan tersebut dapat diperbaiki dimasa mendatang. Akhirnya penulis mengharapkan skripsi ini dapat memenuhi fungsinya dan bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan dengannya.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Padang, Oktober 2012

R. R.

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	I
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
ABSTRAK.....	viii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian ..	6
1.4 Manfaat Penelitian..	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Tanaman Kacang Tanah.....	7
2.2 Peluang Bisnis Olahan Kacang Tanah.....	8
2.3 Konsep Agroindustri.....	9
2.4 Analisis Usaha.....	10
2.5 Manajemen Usaha.....	13
2.6 Penelitian Terdahulu.....	15
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	16
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	16
3.2 Metode Penelitian	16
3.3 Metode Pengambilan Responden.....	17
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	18
3.5 Variabel yang Diamati	18
3.6 Analisis Data	21
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Deskripsi Usaha Adek.....	26
4.2 Analisis Keuntungan.....	60

4.3 Analisis Titik Impas (<i>Break Event Point</i>).....	69
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	71
5.1. Kesimpulan	71
5.2. Saran	72
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN	75

DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Kandungan Gizi Kacang Tanah.....	9
2. Format Perhitungan Laba Rugi dengan Metode Variabel Costing.....	24
3. Identitas Pimpinan dan Tenaga Kerja pada Usaha Adek Tahun 2011.....	35
4. Rincian Biaya Variabel yang Dikeluarkan Selama Bulan April sampai Desember 2011 pada Usaha Adek.....	62
5. Biaya Tetap yang Dikeluarkan oleh Usaha Adek untuk Setiap Bulannya.....	64
6. Biaya Tetap Usaha Adek pada Bulan Agustus 2011.....	64
7. Biaya Tetap Usaha Adek pada Bulan September 2011.....	64
8. Besar Biaya, Pendapatan Penjualan dan Keuntungan setiap Bulannya pada Usaha Adek.....	65
9. Titik Impas dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan pada Usaha Adek.....	69

DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Kandungan Gizi Kacang Tanah, Kedelai dan Kacang Hijau per 100 gram Bahan Zat Gizi	75
2. Jumlah Produksi Kacang Tanah per Kecamatan di Kabupaten Pasaman Tahun 2010.....	76
3. Pelatihan dan Penyuluhan Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi untuk Industri Pengolahan Komoditi Pertanian di Kabupaten Pasaman.....	77
4. Jumlah Tenaga Kerja dan Kapasitas Produksi pada Industri Kacang Bawang di Kecamatan Lubuk Sikaping Tahun 2009	78
5. Rekapitulasi Industri Pengolahan Kacang Tanah di Kecamatan Lubuk Sikaping, Kabupaten Pasaman Tahun 2009	79
6. Perkembangan Harga Bahan Baku Kacang Tanah pada Usaha Kacang Tojin Adek Tahun 2010-2011	80
7. Volume Produksi, Volume Penjualan Kacang Tojin Adek Tahun 2011.....	81
8. Jenis Investasi dan Penyusutan pada Usaha Adek Periode April-Desember 2011.....	82
9. Rincian Gaji Pimpinan dan Upah Tenaga Kerja Bagian Produksi pada Usaha Adek Tahun 2011.....	86
10. Rincian Pemakaian dan Biaya Bahan Baku, Bahan Penolong Sebelum Kenaikan Harga Bahan Baku dan Ketika Kenaikan Harga Bahan Baku.....	87
11. Perhitungan Biaya Bersama Listrik selama Bulan April-Desember 2011.....	92
12. Perhitungan Biaya Bersama Air selama Bulan April-Desember 2011.....	93
13. Perhitungan Biaya Pemeliharaan Alat-Alat Produksi Usaha Adek Tahun 2011.....	94
14. Tabel Analisis Laba Rugi pada Usaha Adek.....	95

15. Perhitungan Titik Impas pada Usaha Adek Tahun 2011.....	98
16. Grafik Titik Impas Usaha Adek Tahun 2011.....	100
17. Dokumentasi Proses Produksi Kacang Tojin pada Usaha Adek.....	101

DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Grafik Titik Impas.....	13
2. Struktur Organisasi Usaha Kacang Tojin Adek.....	27
3. Skema Proses Pembuatan Kacang Tojin pada Usaha Adek.....	45
4. Saluran Distribusi Usaha Adek Tahun 2011.....	53

ANALISIS USAHA KACANG TOJIN ADEK DI KECAMATAN LUBUK SIKAPING KABUPATEN PASAMAN

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan manajemen usaha Adek dan permasalahannya, serta menganalisis laba rugi dan titik impas usaha Adek. Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan Mei-Juni 2012 dengan periode data analisis adalah periode triwulan I April-Juni 2011 sebelum kenaikan harga bahan baku dan harga jual, periode triwulan II Juli-September 2011 ketika kenaikan harga bahan baku dan harga jual, serta periode triwulan III Oktober-Desember 2011 setelah penurunan harga jual sementara harga bahan baku masih mengalami kenaikan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan analisis data secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan mendeskripsikan manajemen usaha dan permasalahannya. Analisis kuantitatif digunakan untuk perhitungan biaya penyusutan, analisis laba rugi, dan analisis titik impas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Adek belum menerapkan sistem manajemen usaha secara baik dan benar. Pemilik usaha merangkap sebagai pimpinan, tenaga kerja bagian pemasaran dan keuangan. Belum memiliki aturan tertulis mengenai tugas, wewenang dan tanggung jawab tenaga kerja. Belum melakukan pencatatan keuangan secara akuntansi dengan baik dan benar, pengelolaan keuangan keluarga belum terpisah dengan keuangan usaha. Pemasaran produk belum optimal, belum menjangkau semua kawasan. Dari hasil perhitungan, keuntungan terbesar yang diterima usaha Adek adalah pada periode triwulan II, keuntungan mencapai Rp 109.476.662,- sedangkan pada triwulan I sebesar Rp 7.431.628,- dan triwulan III sebesar Rp 10.310.388,-. Usaha Adek telah berproduksi diatas titik impas. Pada periode triwulan I mengalami titik impas pada tingkat produksi 805 kg dengan nilai penjualan Rp 36.251.049,- triwulan II pada tingkat produksi 787 kg, nilai penjualan Rp 38.997.397,- dan triwulan III pada tingkat produksi 830, nilai penjualan Rp 39.876.155,-. Kenaikan harga bahan baku dan harga jual tidak mempengaruhi penjualan produk, keuntungan usaha bergantung kepada musim, dimana musim lebaran, dan libur nasional sangat mempengaruhi volume produksi dan permintaan kacang tojin Adek.

Sebaiknya pimpinan usaha melakukan pengelolaan usaha dengan menerapkan manajemen usaha yang baik dan benar. Untuk manajemen operasional, sebaiknya pihak usaha memberikan aturan tertulis tentang hak dan kewajiban tenaga kerjanya, sehingga tidak ada lagi tenaga kerja yang menganggur. Untuk manajemen keuangan, membuat catatan keuangan yang sesuai akuntansi yang baik dan benar agar dapat dilihat secara jelas tingkat perkembangan usaha. Untuk manajemen pemasaran agar merekrut tenaga kerja pemasaran agar wilayah pemasaran lebih luas. Dalam menetapkan harga jual sebaiknya pihak usaha memperhitungkan harga pokok produksi dan persentase laba yang diinginkan agar keuntungan yang diterima lebih optimal.

BUSINESS ANALYSIS OF KACANG TOJIN ADEK AT LUBUK SIKAPING SUB DISTRICT PASAMAN DISTRICT

ABSTRACT

This study aimed to describe the business management Adek and its problems, and analyze profit and loss and break-even point Adek effort. This study was conducted in May-June 2012 with data analysis period is the period of April-June quarter of 2011 before rising raw material prices and selling prices, the period of July-September second quarter of 2011 as rising raw material prices and selling prices and the time of the third quarter October-December 2011 after a decline in selling prices while raw material prices still rose. The method of data analysis descriptif to qualitatively and quantitatively. Qualitative analysis is used to describe the business and management issues. Quantitative analysis is used for the calculation of depreciation expense, profit and loss analysis, and breakeven analysis.

Results showed that the effort has not Adek business management system is good and right. Business owners doubled as chairman, manpower marketing and finance. Do not have written rules about the duties, authority and responsibilities of the workforce. Not to apply financial accounting records is good and right, management of family finances separate from business finances yet. Marketing products is not optimal, does not reach all areas. From the calculation, the biggest advantage is received venture Adek second quarter of the period, profit reached Rp 109.476.662,- whereas in the first quarter amounted to Rp 7.431.628,- and the third quarter amounted to Rp 10.310.388,-. Adek enterprises has been producing above the breakeven point. In the period from the first quarter of experiencing the break-even level of production 805 kg with a sales value of Rp 36.251.049,- the second quarter at a rate of 787 kg production, sales value of Rp 38,997,397,- and the third quarter at a rate of 830 kg production, sales value of Rp 39.876.155,- Increase in prices of raw materials and the sale price did not affect sales, profits depend on the season, with the season of Idul Fitri and national holidays greatly affect production volumes and demand kacang tojin Adek.

Should business leaders to manage the business by applying business management is good and right. Operations management, business parties should provide written rules concerning the rights and obligations of labor, so labor is no longer unemployed. Financial management, making accounting financial records can be seen clearly that the level of development effort. Marketing management, recruitment marketing that broader marketing centers. In determining the selling price of the business should take into account the cost of production and profit percentage you want the benefits received more optimal.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris, artinya sektor pertanian memegang peranan penting dalam tatanan pembangunan nasional. Peran yang diberikan sektor pertanian antara lain, menyediakan pangan bagi seluruh penduduk, menyumbang devisa negara dari sektor non migas, dan membuka kesempatan kerja. Besarnya jumlah penduduk yang masih bergantung pada sektor ini menunjukkan bahwa dimasa mendatang sektor ini masih ditingkatkan (Badan Pusat Statistik, 2008). Pembangunan dan perubahan struktur ekonomi tidak bisa dipisahkan dari sektor agroindustri dan agribisnis karena sektor agribisnis ini sangat ditentukan oleh kondisi agroindustri dalam masa sekarang dan masa akan datang dan pada akhirnya akan mempengaruhi struktur ekonomi secara keseluruhan dari masa mendatang (Soekartawi, 2005).

Agroindustri merupakan industri yang mengolah bahan baku hasil pertanian menjadi barang yang mempunyai nilai tambah yang dapat dikonsumsi oleh masyarakat. Agroindustri dapat menjadi salah satu alternatif untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dan mengurangi pengangguran di Indonesia, dan memperbaiki pembagian pendapatan. Berbeda dengan industri lain, agroindustri tidak harus mengimpor sebagian besar bahan bakunya dari luar negeri melainkan telah tersedia banyak di dalam negeri. Dengan mengembangkan agroindustri secara tidak langsung dapat membantu meningkatkan perekonomian para petani sebagai penyedia bahan baku untuk industri (Soekartawi, 2001).

Saat ini, usahatani terkait erat dengan sektor industri pengolahan. Kegiatan industri pengolahan sangat menentukan kegiatan usahatani. Industri yang seharusnya dikembangkan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian adalah industri-industri yang mengolah hasil-hasil pertanian primer menjadi produk olahan, yakni agroindustri. Agroindustri dilakukan oleh beberapa pelaku, yaitu industri kecil, industri menengah, dan industri besar. Program pembangunan industri di Sumatera Barat diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri dan agribisnis skala kecil dan menengah dengan mengoptimalkan pemanfaatan sumberdaya yang tersedia sampai ke pedesaan, sehingga dapat menyerap tenaga

kerja setempat atau berdampak positif terhadap pengembangan program padat modal dan padat karya (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat, 2010).

Seiring perkembangannya industri kecil menengah yang ada belum memperhatikan pengelolaan usaha yang baik dan benar, baik dari aspek manajemen operasional, aspek keuangan dan aspek pemasaran. Padahal menurut Subanar (1994), sebagai suatu usaha, pengelolaan industri sangat dipengaruhi oleh karakter pemilik yang merangkap sebagai penyelenggara kegiatan (manajemen usaha).

Tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba, besar kecilnya laba yang dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Oleh karena itu manajer harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar, yang dapat dilihat dari laporan laba rugi. Tujuan didirikannya usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin dan mempertahankan kelestariannya (Munawir, 2004).

Mulyadi (2001) menambahkan ukuran yang seringkali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh oleh perusahaan. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Tiga faktor tersebut saling tergantung satu sama lainnya. Sehingga perencanaan tingkat laba mempengaruhi pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijaksanaan masa yang akan datang, untuk itu manajemen perusahaan memerlukan data mengenai kondisi usaha untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat laba dimasa yang akan datang.

Untuk menjamin kontinuitas suatu usaha maka pihak usaha perlu mengetahui kondisi usahanya. Analisis usaha penting untuk dilakukan karena analisis usaha merupakan usaha yang dilakukan untuk mengetahui, apakah usaha masih memberikan keuntungan atau kerugian bagi usaha tersebut. Dengan adanya analisis usaha, pihak usaha dapat memprediksi kemungkinan perkembangan usahanya, menentukan efektif tidaknya saluran distribusi produk yang telah dilakukan serta dapat mengidentifikasi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi yang pada akhirnya dapat menentukan harga pokok produksi, sehingga

pihak usaha dapat mempertimbangkan keuntungan yang diambil dengan menetapkan harga jual produk yang tepat. Selain itu usaha juga dapat mengetahui dan mengatasi masalah yang dihadapinya. Dengan mengatasi masalah yang dihadapi, maka pemilik dapat mengefektifkan kegiatan usaha, dapat memaksimalkan jumlah produksi, meminimalkan penggunaan biaya dan menghasilkan produk yang berkualitas.

1.2 Rumusan Masalah

Salah satu komoditi pertanian yang bisa menjadi bahan baku industri adalah tanaman kacang tanah. Kacang tanah memiliki kandungan protein dan lemak paling tinggi jika dibandingkan dengan kedelai dan kacang hijau (Lampiran 1). Makanan yang berbahan baku kacang tanah masih diminati oleh masyarakat di Sumatera Barat, salah satu produk olahannya adalah kacang bawang yang lebih dikenal dengan sebutan kacang tojin.

Di Kabupaten Pasaman terdapat beberapa kecamatan penghasil kacang tanah, kecamatan Lubuk Sikaping merupakan daerah penghasil utama kacang tanah (Lampiran 2). Industri makanan yang mengolah kacang tanah di Kecamatan Lubuk Sikaping adalah industri kacang tojin. Menurut wawancara yang diperoleh dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pasaman, kacang tojin ini akan dijadikan sebagai oleh-oleh khas Kabupaten Pasaman. Oleh sebab itu, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pasaman memberikan pembinaan dan penyuluhan kepada industri kacang tojin terkait dengan pengelolaan dan pengembangan usaha kacang tojin (Lampiran 3).

Usaha Adek adalah salah satu industri kacang tojin yang terletak di Jorong Tanjung Alai Nagari Pauh Kecamatan Lubuk Sikaping, Kabupaten Pasaman. Usaha ini tergolong industri menengah karena memiliki tenaga kerja sebanyak 29 orang (Lampiran 4). Sejak awal berdiri pada tahun 1999, usaha Adek masih tergolong industri kecil. Namun seiring perkembangan usaha, usaha Adek mampu menyerap tenaga kerja wanita di sekitar lingkungan usaha dan meningkat pada waktu tertentu seperti bulan Ramadhan dan menjelang Idul Fitri, tenaga kerja yang diserap mencapai 66 orang. Dengan begitu usaha Adek sangat berpotensi untuk dikembangkan menjadi usaha berskala besar.

Pengelolaan usaha yang baik harus menerapkan manajemen usaha dengan memperhatikan aspek-aspek penting yakni aspek manajemen operasional, aspek keuangan dan aspek pemasaran. Ketiga aspek tersebut saling terkait dan saling menunjang satu sama lain untuk mencapai tujuan usaha.

Pada aspek operasional, usaha kacang tojin Adek mengalami kendala pada pengadaan bahan baku utama yaitu terbatasnya jumlah pasokan bahan baku kacang tanah yang akan diolah menjadi kacang tojin. Keterbatasan produk kacang tanah dipengaruhi oleh banyaknya industri sejenis dan industri lain yang mengolah kacang tanah (Lampiran 5).

Usaha Adek dalam pengadaan bahan baku hanya bergantung pada satu pemasok tetap yang ada di Kecamatan Lubuk Sikaping. Meskipun harga jual yang ditetapkan pemasok jauh lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual kacang tanah dipasaran, karena alasan kepercayaan, kualitas produk dan pelayanan, usaha Adek tetap membeli bahan baku dari pemasok tersebut sejak usaha mulai berdiri sampai sekarang. Perbedaan harga yang ditetapkan pemasok dengan harga jual dipasaran berkisar antara Rp 2.000 s.d Rp 4.000 per kilogramnya. Ketergantungan pada satu pemasok menyebabkan terjadinya kenaikan harga bahan baku kacang tanah yang akan diolah menjadi kacang tojin yang berpengaruh terhadap harga jual kacang tojin, pada bulan Januari harga biji kacang tanah yaitu Rp 19.000,- per kg, kemudian mengalami kenaikan harga pada bulan Juli Rp 22.000,- per kg (Lampiran 6).

Kenaikan harga bahan baku menyebabkan pihak usaha mengambil kebijakan untuk menaikkan harga jual yang pada awalnya Rp 45.000 menjadi Rp 50.000 pada bulan Juli, berhubung karena banyak permintaan menjelang lebaran, harga jual tersebut tidak begitu mempengaruhi penjualan namun pada bulan Oktober terjadi pengurangan produksi dan penurunan penjualan karena menurunnya permintaan. Hal ini menyebabkan pihak usaha mengambil kebijakan untuk menurunkan harga jual produk yang pada mulanya Rp 50.000 menjadi Rp 48.000, padahal harga beli kacang tanah masih mengalami kenaikan (Lampiran 7). Pada dasarnya penurunan harga jual produk disebabkan oleh pertimbangan pemilik untuk mempertahankan pelanggan agar konsumen yang ada tidak beralih ke produk pesaing dan pemilik usaha memperkirakan usaha Adek masih

memperoleh keuntungan dari harga jual tersebut. Konsekuensinya, kemungkinan keuntungan yang diterima usaha Adek menjadi berkurang.

Promosi usaha Adek pada awalnya secara langsung (*personal selling*), kemudian melalui rekomendasi dari Disperindagkop Kab. Pasaman usaha Adek mulai mengikuti kegiatan pameran-pameran baik di kabupaten ataupun di luar Kabupaten Pasaman yang diselenggarakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten untuk mempromosikan kacang tojin ini sebagai oleh-oleh khas Pasaman. Pada tahun 2004 pemasaran kacang tojin telah mencakup Kota Padang, Kota Bukittinggi, dan Kota Pekanbaru.

Pemasaran kacang tojin Adek di Kabupaten Pasaman dilakukan oleh pemilik usaha, karena belum memiliki tenaga kerja bagian pemasaran. Sementara untuk pemasaran ke Kota Bukittinggi, Padang, dan Pekanbaru menggunakan jasa distributor, pengiriman barang diangkut melalui titipan kepada biro pengiriman barang (*travel*). Ketergantungan kepada distributor menyebabkan kurang optimalnya pemasaran produk. Pemasaran produk hanya berpatok kepada swalayan/ toko-toko besar yang belum menjangkau semua kawasan.

Pada aspek keuangan, usaha Adek belum melakukan perencanaan keuangan, penganggaran, dan pengelolaan keuangan. Sejak awal berdiri usaha Adek belum pernah menerapkan prinsip akuntansi dalam pencatatan keuangan, pemilik usaha hanya menggunakan daya ingat dan sedikit catatan untuk menunjang kebijaksanaan yang akan diambilnya. Setiap pengusaha dalam menjalankan usahanya tentu mempunyai tujuan untuk memperoleh laba sebesar-besarnya dengan jalan meningkatkan pendapatan, meminimumkan biaya dan memaksimumkan penjualan.

Semua keputusan yang berkaitan dengan sistem produksi, pencatatan keuangan dan pemasaran produk ditentukan oleh pimpinan perusahaan yang sekaligus pemilik usaha. Pemilik sulit untuk mengidentifikasi berapa biaya-biaya, pendapatan dan keuntungan yang diperoleh setiap bulannya. Saat ini pemilik sulit untuk menentukan berapa laba bersih dan titik impas usaha. Untuk keberlanjutan usaha, maka usaha Adek perlu mengetahui kondisi usaha dan mengetahui laba bersih usaha serta titik pulang pokoknya.

Berdasarkan perumusan masalah di atas maka timbul pertanyaan dalam penelitian, yaitu :

1. Bagaimana kondisi (profil) usaha kacang tojin Adek?
2. Apakah usaha Adek memberikan keuntungan (laba) terhadap pemilik serta pada tingkat produksi berapakah usaha mengalami titik impas?

Dari uraian tersebut, dirasakan perlu dilakukan penelitian mengenai analisis usaha, dengan judul **Analisis Usaha Kacang Tojin Adek di Kecamatan Lubuk Sikaping Kabupaten Pasaman.**

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mendeskripsikan manajemen usaha Adek dari aspek operasional, aspek keuangan, dan aspek pemasaran, serta permasalahan yang dihadapi.
2. Menganalisis besarnya laba/rugi sebelum kenaikan harga bahan baku dan harga jual, ketika kenaikan harga bahan baku dan harga jual, dan setelah penurunan harga jual sementara harga bahan baku masih mengalami kenaikan serta titik impas dari usaha Adek.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan, informasi serta saran yang bermanfaat bagi pihak usaha dalam melakukan perencanaan produksi dan pengendalian biaya agar dapat meningkatkan keuntungan.
2. Diharapkan juga bermanfaat bagi Pemerintah Daerah dalam menyusun kebijaksanaan mengenai industri usaha kecil menengah maupun industri rumah tangga pengolahan kacang tojin.
3. Dapat memberikan manfaat bagi mereka yang ingin mempelajari lebih lanjut tentang usaha kacang tojin Adek.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tanaman Kacang Tanah (*Arachishypogaea L.*)

Menurut Purwono dan Heni (2009), uraian dalam sistematika (taksonomi) tumbuhan, kedudukan kacang tanah diklasifikasikan sebagai berikut :

Kingdom	: <i>Plantae</i>
Divisi	: <i>Tracheophyta</i>
Subdivisi	: <i>Angiospermae</i>
Kelas	: <i>Magnoliophyta</i>
Ordo	: <i>Leguminales</i>
Famili	: <i>Leguminosae</i>
Genus	: <i>Arachis</i>
Species	: <i>Arachishypogaea L</i>

Kacang tanah yang ada di Indonesia semula berasal dari Benua Amerika. Pertama kali kacang tanah masuk ke Indonesia diperkirakan dibawa oleh pedagang Spanyol sewaktu melakukan pelayaran dari Meksiko ke Maluku setelah tahun 1597. Pada tahun 1853, Holle membawa kacang tanah ke Inggris pada tahun 1864 Scheffer membawa pula kacang tanah dari Mesir (Purwono dan Heni, 2009).

Perakaran kacang tanah banyak, dalam, dan berbintil. Panjang akarnya dapat mencapai 2 m. Kacang tanah menyukai tanah gembur dengan drainase yang baik. Tanah gembur memudahkan dan mempercepat pembentukan polong yang terjadi di dalam tanah. Meskipun kacang tanah toleran terhadap kering dan tanah masam (pH tanah 4.5), kondisi tersebut akan berpengaruh pada banyaknya polong yang terisi (Purwono dan Heni, 2009).

Tanah untuk penanaman kacang tanah perlu gembur dan tidak terlalu padat agar tanaman membentuk perakaran yang cukup dalam. Tanah yang gembur juga memudahkan *ginofor* menembus tanah dan membengkak membentuk polong. penanaman pada tanah masam yang belum pernah dikapur sebaiknya diberi kapur satu bulan sebelum tanam. Tujuannya untuk menaikkan pH dan ketersediaan hara (Purwono dan Heni, 2009).

Pertumbuhan kacang tanah relatif lambat. Untuk pembentukan polong, diperlukan kalsium. Oleh karena itu, penting untuk menyediakan kalsium yang cukup di sekitar tanaman. Biji kacang tanah banyak mengandung minyak (50% bobot kering biji) sehingga banyak diusahakan untuk dibuat minyak kacang. Kacang tanah juga banyak digunakan untuk membuat mentega kacang (Purwono dan Heni, 2009).

2.2 Peluang Bisnis Olahan Kacang Tanah

Nilai jual kacang tanah bisa lebih tinggi jika diolah menjadi makanan ringan seperti kacang tojin, kacang asin, atau kacang telur. Bermodalkan kreativitas dan kemauan kita bisa membuat kacang tanah menjadi makanan yang lebih istimewa dan disenangi anggota keluarga. Selain untuk konsumsi keluarga, olahan kacang tanah ini bisa dikomersialkan dengan cara menjualnya.

Produk olahan dari kacang tanah sangat digemari oleh masyarakat Indonesia. Biasanya makanan ringan dari kacang tanah biasa dinikmati saat kumpul keluarga, nonton televisi dan kumpul bersama teman-teman. Keadaan seperti ini merupakan suatu peluang bisnis yang cukup menjanjikan (Warisno, 2005).

Kacang tanah yang digunakan untuk menghasilkan makanan yang berkualitas bagus adalah kacang tanah lokal, dibandingkan kacang tanah impor kacang tanah lokal memiliki keunggulan dari segi rasa yaitu kacang tanah lokal terasa manis, gurih dan renyah. Sangat berbeda dengan kacang tanah impor yang terasa hambar, tidak gurih dan renyah.

Olahan kacang tanah bukan hanya sekedar cemilan tetapi bisa menambah gizi. Kacang tanah merupakan sumber protein nabati yang cukup tinggi. Kandungan gizi kacang tanah cukup tinggi, terutama lemak. Kandungan mineral kacang tanah pun cukup tinggi, terutama Kalsium, Fosfor dan zat Besi. Berikut ini beberapa kandungan gizi kacang tanah pada Tabel 1.

Tabel 1. Kandungan Gizi Kacang Tanah

Kandungan Gizi	Kandungan Gizi Kacang Tanah 100 gr dalam bahan		
	Kacang tanah kupas dengan selaput	Kacang tanah rebus dengan kulit	Kacang tanah sangrai tanpa selaput
Kalori (Kal)	452	360	559
Protein (g)	26,3	13,5	26,9
Lemak (g)	42,9	31,2	44,2
Hidratarang (mg)	21,1	12,8	23,6
Kalsium (mg)	58	42	74
Fosfor (mg)	336	177	393
Besi (mg)	1,3	1,4	1,9
Vit A	0	0	0
Vit B.1	0,30	0,44	0,30
Vit C	3	5	0
Air	4,0	40,2	100

(Warisno, 2005)

2.3 Konsep Agroindustri

Agroindustri adalah salah satu cabang industri yang berkaitan langsung dengan pertanian. Agroindustri merupakan bagian dari empat subsistem Agribisnis yaitu subsistem penyediaan sarana produksi, usahatani, pengolahan hasil (agroindustri), pemasaran dan sarana penunjang. Peranan agroindustri terhadap perekonomian nasional dapat dilihat dari kemampuannya meningkatkan devisa melalui ekspor. Penyediaan keperluan bahan baku pokok masyarakat dalam bentuk pangan bernilai gizi tinggi, serta peningkatan nilai tambah terhadap produksi pertanian, peningkatan pendapatan dan kesempatan kerja (Soekartawi, 2001).

Menurut Soekartawi (2001), tujuan dari agroindustri itu sendiri yaitu : menarik dan mendorong munculnya industri baru di sektor pertanian, menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, meningkatkan nilai tambah produksi pertanian, menciptakan kesejahteraan para pekerjanya, dan memperbaiki pembagian pendapatan. Pengetahuan Agroindustri sangatlah kompleks, disamping diperlukan pengetahuan bisnis yang didasarkan pada teori-teori ekonomi, sekaligus diperlukan pemahaman terhadap ilmu pertanian

Usaha industri adalah usaha yang termasuk bergerak dalam kegiatan proses perubahan suatu bahan atau barang menjadi barang lain yang berbeda bentuk dan sifatnya yang mempunyai nilai tambah. Kegiatan ini dapat berupa produksi atau industri pangan, pakaian, peralatan rumah tangga, kerajinan dan bahan bangunan (Wibowo *et al.*, 2002).

2.4 Analisis Usaha

Analisis usaha pada akhir-akhir ini telah banyak dikenal oleh masyarakat, terutama oleh masyarakat yang bergerak pada bidang dunia usaha. Berbagai macam peluang dan kesempatan yang ada dalam dunia usaha, telah menuntut perlu adanya penilaian sejauh mana kegiatan atau kesempatan tersebut dapat memberikan manfaat (*benefit*) bila diusahakan. Kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau proyek disebut analisa usaha (Ibrahim, 1997).

Usaha dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan keluaran. Usaha bertujuan untuk mencari laba dengan mengolah masukan berupa sumber ekonomi untuk menghasilkan keluaran berupa sumber ekonomi yang nilainya harus lebih tinggi daripada nilai masukannya. Dengan demikian untuk menjamin bahwa suatu kegiatan usaha menghasilkan nilai keluaran yang lebih tinggi daripada nilai masukan, diperlukan alat untuk mengukur nilai masukan yang dikorbankan tersebut. Interpretasi laporan keuangan berfungsi untuk mengukur pengorbanan nilai masukan tersebut, guna menghasilkan informasi bagi pemilik usaha yang salah satu manfaatnya adalah untuk mengukur apakah usahanya menghasilkan laba/sisa hasil usaha (Mulyadi, 2009).

Laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan baik kepada pemilik, manajemen, maupun pihak luar yang berkepentingan terhadap laporan tersebut. Dalam laporan keuangan termuat informasi mengenai jumlah kekayaan (*asset*), dan jenis-jenis kekayaan yang dimiliki, kewajiban-kewajiban (utang), yang dimiliki baik jangka panjang maupun jangka pendek, serta ekuitas (modal) yang dimilikinya. Laporan keuangan juga memberikan informasi tentang hasil-hasil usaha yang diperoleh perusahaan dalam

suatu periode tertentu dan biaya-biaya atau beban yang dikeluarkan untuk memperoleh hasil tersebut. Informasi ini akan termuat dalam laporan laba/rugi (Kasmir dan Jakfar, 2007).

2.4.1 Analisis Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan bagian laporan keuangan, menurut Munawir (2004) perhitungan laba rugi memperlihatkan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan serta biaya yang telah terjadi selama periode tertentu. Laporan laba rugi/laporan operasi memuat pendapatan untuk periode tertentu serta biaya dan beban yang diperlukan termasuk penyusutan dan pajak. Pendapatan dan biaya melibatkan unsur-unsur seperti penjualan tunai, pembayaran upah, pengadaan kredit dagang dan penjadwalan produksi untuk persediaan (Helfert, 1997).

Ukuran yang seringkali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya (Mulyadi, 2009).

Pada umumnya tujuan dari perusahaan adalah untuk memperoleh laba, dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya, oleh karena itu manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar, yang dapat dilihat dari laporan laba rugi dari perusahaan tersebut (Munawir, 2004)

Laba adalah selisih antara pendapatan yang telah direalisasikan dengan biaya yang terjadi untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Apabila pendapatan lebih besar daripada biaya maka dikatakan perusahaan memperoleh laba, sebaliknya jika pendapatan lebih kecil dari biaya maka perusahaan menderita rugi (Munawir, 2004).

Tunggal (1995) menyatakan bahwa analisis terhadap laporan laba rugi akan memberikan gambaran terhadap hasil atau perkembangan usaha perusahaan yang bersangkutan. Adapun tujuan analisis dan interpretasi laporan keuangan oleh

pimpinan perusahaan digunakan untuk mengukur apakah perusahaan telah beroperasi secara efektif dan efisien serta menilai dimana letak kelemahan dan kekuatan perusahaan agar dapat digunakan untuk menyusun rencana kebijakan operasi perusahaan pada masa yang akan datang.

2.4.2 Analisis Titik Impas

Menurut Fuad (2006), impas (*break even*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap saja. Dengan mempergunakan titik pulang pokok (titik impas), pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya, dan laba. Disamping kegunaan yang telah disebutkan, analisis *Break Even Point* (BEP) dapat digunakan untuk mengetahui hal-hal sebagai berikut : (1) mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian (2) mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu (3) mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi (4) mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan.

Ada dua cara untuk menentukan impas : pendekatan teknik persamaan dilakukan dengan mendasarkan pada persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah laba, sedangkan penentuan impas dengan pendekatan grafis dilakukan dengan cara mencari titik potong antara garis pendapatan penjualan dan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut impas (Mulyadi, 2001).

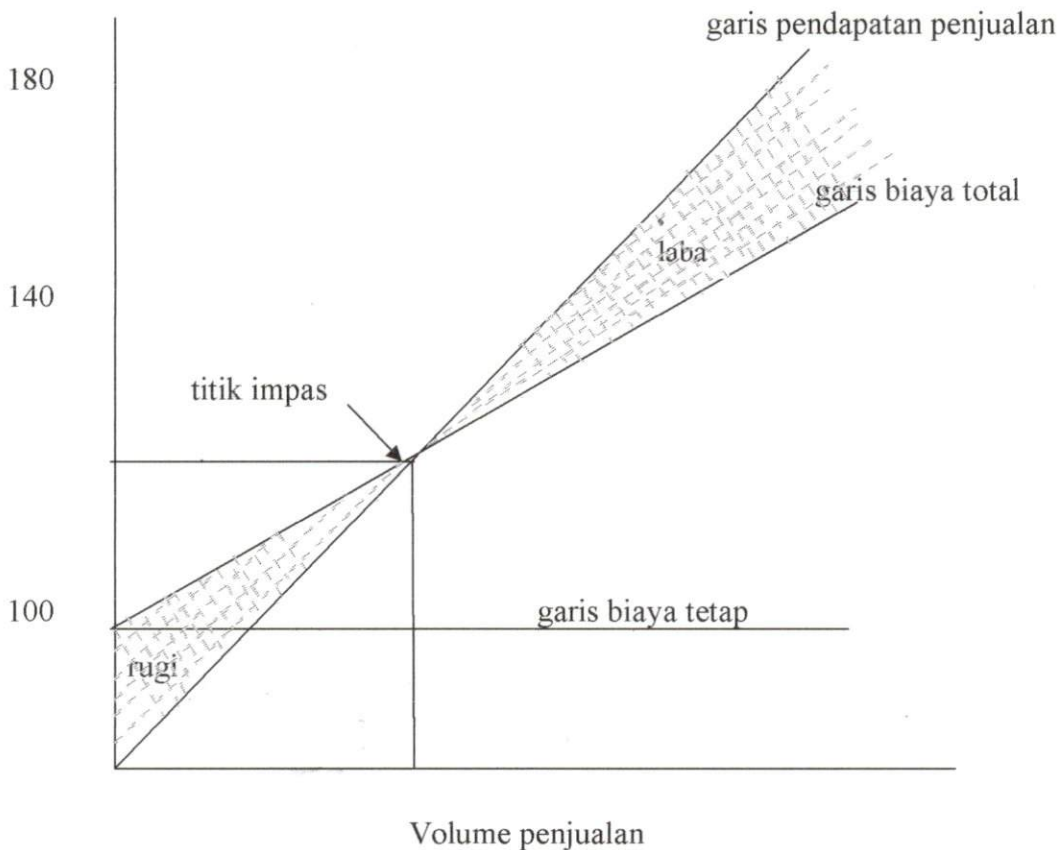
Pendekatan dengan persamaan, untuk perhitungan impas dalam satuan produk yang dijual digunakan rumus :

$$\text{Impas (dalam satuan produk yang dijual)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya variabel per satuan}}$$

Sedangkan untuk perhitungan impas dalam rupiah penjualan digunakan rumus :

$$\text{Impas (dalam satuan rupiah yang dijual)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per satuan}}{\text{Harga jual per satuan}}}$$

Pendapatan dan Biaya
(dalam juta rupiah)



Gambar 1. Grafik Titik Impas

(Mulyadi, 2001)

2.5 Manajemen Usaha

2.5.1 Manajemen Operasional

Istilah manajemen produksi yang telah banyak dipakai secara meluas, dipandang kurang mencakup seluruh kegiatan sistem-sistem produktif dalam ekonomi. Produksi adalah aktivitas yang menghasilkan barang, baik barang jadi maupun barang setengah jadi. Operasi adalah suatu proses mentransformasikan input-input menjadi output-output yang bermanfaat dengan menambah nilai beberapa hal sesuai dengan keinginan konsumen. Manajemen produksi dan

operasi adalah seluruh aktivitas untuk mengatur dan mengkoordinasikan faktor-faktor produksi secara efisien untuk menciptakan dan menambah nilai dan benefit dari produk yang dihasilkan oleh organisasi. (Anoraga, 2004).

Pemilihan strategi produksi dimulai dari diterimanya informasi dari penelitian aspek pasar yang telah dilakukan dan diturunkan menjadi beberapa alternatif produk yang akan dikembangkan. Pembuatan produk dimulai dari penentuan ide produk dan seleksi, pembuatan desain produk awal, pengujian dan implementasi. Rencana mutu produk ditetapkan diawal sebagai tolak ukur dari setiap dimensi mutu produk yang akan dihasilkan (Umar, 2007).

2.5.2 Manajemen Pemasaran

Pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan rencana penetapan harga, promosi, dan distribusi dari ide-ide, barang-barang dan jasa-jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individual dan organisasional (Anoraga, 2004). Aspek pemasaran mencakup seberapa luas pasar konsumen ataupun produsen, saluran distribusi, analisis permintaan masa lalu dan masa sekarang identifikasi pelanggan prospektif, analisis penawaran barang/jasa pada masa lalu dan sekarang, serta termasuk informasi tentang keadaan persaingan, harga penjualan, mutu dan strategi pemasaran, perkiraan permintaan mendatang atas barang/jasa yang akan dikembangkan.

Swastha dan Soekotjo (2002), menjelaskan mengenai empat variabel utama dalam pemasaran yaitu bauran pemasaran :

- i. Produk, mengamati karakteristik produk seperti klasifikasi produk, mutu produk, spesifikasi produk, merek dan kemasan.
- ii. Harga, mengamati kebijaksanaan industri terhadap harga yang meliputi metode penetapan harga yang digunakan.
- iii. Distribusi, meliputi jenis saluran distribusi, sistem pemasaran dan daerah pemasaran.
- iv. Promosi, mengamati apakah pihak industri melakukan promosi atau tidak dan bentuk promosi apa yang dilakukan.

2.5.3 Manajemen Keuangan

Keuangan adalah studi tentang uang di dalam perusahaan, yang merupakan area fungsi bisnis yang bertanggung jawab untuk mendapatkan dana, mengelolanya, dan menentukan alternative penggunaan yang terbaik. (Anoraga, 2004). Menurut Kadarsan (1995), tujuan setiap perusahaan adalah meraih keuntungan semaksimal mungkin dan mempertahankan kelestarian perusahaan. Untuk mampu menganalisis keuangan perusahaan dengan baik, seorang ahli keuangan harus mempunyai pembukuan tertentu dan keterangan-keterangan yang diperlukan untuk mengevaluasi kedudukan keuangan perusahaan, baik dimasa lalu, masa yang sedang dijalani, maupun masa yang akan datang.

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai analisis usaha telah dilakukan oleh Liantifa (2003) dengan judul *Analisa Usaha Pembuatan Dodol Kentang pada Industri Kecil Putri Pancuran Tujuh Kecamatan Gunung Kerinci*. Dari hasil penelitian tersebut, usaha ini mengalami masalah dalam hal pembelian bahan baku dan proses produksi yang masih secara sederhana. Usaha ini telah memberikan keuntungan karena telah berproduksi di atas titik impasnya. Selama periode April-September 2003, usaha ini memperoleh impas kuantitas pada produksi sebesar 340 kg dan impas penjualan sebesar Rp 3.999.210,- atau sebesar 98,6 % dari total penjualannya. Keuntungan total yang diperoleh selama periode ini adalah sebesar Rp 10.967.750,- atau sebesar 27,03 % dari total penjualannya.

Penelitian tentang analisis usaha juga dilakukan oleh Kurnia (2012) dengan judul *Analisis Usaha pada Industri Kecil Tahu (Studi Kasus : Usaha Keluarga Saiyo di Kecamatan Kuranji Kota Padang)*. Dari penelitian tersebut diketahui bahwa produk dari usaha tersebut memiliki daya tahan selama 3 hari. Usaha ini juga telah memperoleh keuntungan serta berproduksi diatas titik impas. Selama periode Januari 2011 hingga Juni 2011, keuntungan yang diperoleh usaha adalah sebesar Rp 26.585.120,88,-. Berdasarkan titik impas periode Januari 2011 hingga Juni 2011, maka diperoleh titik impas kuantitas 71.103,03 kg dengan impas penjualan Rp 256.760.870,-. Sedangkan untuk impas produksi sebesar 88.872 kg.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini telah dilakukan pada usaha kacang tojin Adek di Jorong Tanjung Alai Nagari Pauh Kecamatan Lubuk Sikaping Kabupaten Pasaman. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan bahwa usaha ini merupakan (1) usaha agroindustri yang mengolah biji kacang tanah menjadi kacang tojin dengan jumlah tenaga kerja dan kapasitas produksi yang lebih besar dibandingkan usaha sejenis lainnya (Lampiran 4) dan sangat berpotensi untuk dikembangkan menjadi industri besar (2) Usaha mengalami masalah dalam pengelolaan usaha, yaitu pada aspek pemasaran belum memiliki tenaga kerja bagian pemasaran, aspek keuangan belum melakukan pencatatan keuangan secara akuntansi, dan aspek operasional untuk volume produksi dan penjualan mengalami kenaikan dan penurunan (3) Usaha ini memberikan respon yang positif dalam menunjang kegiatan penelitian. Penelitian ini dilakukan selama dua bulan yaitu dari bulan Mei-Juni 2012, terhitung mulai dikeluarkannya surat rekomendasi penelitian dari Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Menurut Nazir (2009), metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta antara fenomena yang diselidiki. Dengan menggunakan metode ini memungkinkan untuk mendapatkan informasi yang lebih mendetail mengenai usaha kacang bawang Adek sehingga dapat diketahui keuntungan usaha dan titik impas dalam produksi.

3.3 Metode Pengambilan Responden

Responden penelitian adalah seseorang yang diminta untuk memberikan respon (jawaban) terhadap pertanyaan-pertanyaan (langsung/tidak langsung, lisan atau tulisan ataupun berupa perbuatan) yang diajukan oleh peneliti (Amirin, 2009). Responden pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pihak internal usaha Adek yang terdiri dari pimpinan perusahaan yang sekaligus sebagai penanggung jawab keuangan perusahaan (1 orang). Tenaga kerja pada usaha berjumlah 29 orang, diambil 4 orang untuk dijadikan responden. Pengambilan 4 orang tenaga kerja dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan 1 orang tenaga kerja mewakili 1 subbagian dari kegiatan produksi yaitu 1 orang pada bagian pengupas selaput kacang tanah, 1 orang pada bagian penggorengan dan 1 orang pada bagian penyortiran dan pengemasan.
2. Pihak eksternal usaha Adek yang terdiri dari pemasok bahan baku, pesaing, dan pedagang pengecer. Untuk pemasok diambil 1 pemasok bahan baku secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa sebagian besar bahan baku produksi dibeli pihak usaha ke pemasok tersebut sejak usaha berdiri sampai sekarang. Pesaing usaha Adek berjumlah 3 usaha, diambil 1 pesaing usaha sebagai responden dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan usaha tersebut memiliki jumlah produksi yang paling banyak setelah usaha Adek yaitu usaha Bundo (Lampiran 4). Untuk pedagang pengecer diambil 2 orang yang dipilih secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan sudah lama berlangganan kacang tojin dan merupakan pedagang yang terbanyak menjual kacang tojin di Kecamatan Lubuk Sikaping. Selain itu juga menjual produk kacang tojin dari kedua usaha yaitu usaha kacang tojin Adek dan Bundo.

Dengan demikian responden pada penelitian ini sebanyak 9 orang. Dengan rincian 5 orang dari pihak internal usaha, dan 4 orang dari pihak eksternal usaha.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

1. Data primer diperoleh melalui pengamatan langsung di lapangan dan melakukan wawancara dengan pimpinan usaha Adek dengan menggunakan panduan wawancara (kuisisioner). Pihak internal yang diwawancarai yaitu pimpinan usaha Adek, dan pekerja di lapangan (bagian pengupas biji kacang tanah, penggorengan, penyortiran dan pengemasan). Pihak eksternal yang diwawancarai yaitu pemasok, pesaing dan pedagang pengecer.
2. Data sekunder didapatkan dari literatur, penelitian terdahulu serta instansi maupun dinas yang terkait dengan penelitian ini, antara lain Dinas Perdagangan, Perindustrian dan Koperasi dan Dinas Tanaman Pangan dan Holtikultura Kabupaten Pasaman serta dari studi kepustakaan.

3.5 Variabel yang Diamati

Adapun variabel yang diamati dalam penelitian ini adalah :

3.5.1 Deskripsi usaha Adek

3.5.1.1 Gambaran umum usaha

Meliputi latar belakang pendirian usaha, lokasi usaha, dan struktur organisasi usaha Adek dan karakteristik wirausaha pimpinan usaha Adek dan peranan pemerintah dalam pengembangan usaha Adek.

3.5.1.2 Manajemen operasional

- a. Aspek sumberdaya manusia dan peralatan, meliputi jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan keterampilan, pengalaman kerja, sistem upah, jenis mesin dan peralatan yang digunakan, jumlah peralatan, harga beli peralatan dan fungsi peralatan.
- b. Aspek manajemen produksi, meliputi sistem pengadaan bahan baku, jumlah pembelian bahan baku, jumlah pemasok bahan baku, sifat kerjasama dalam pengadaan bahan baku, dan harga bahan baku, penanganan sisa produksi.

- c. Proses produksi, meliputi cara pembuatan, bahan-bahan yang digunakan dan peralatan yang dipakai dalam proses produksi, ukuran produk yang dihasilkan dan pengemasan.

3.5.1.3 Pemasaran

- a. Daerah pemasaran kacang tojin, meliputi kemana dan dimana saja kacang tojin dipasarkan
- b. Produk, mengamati karakteristik produk seperti klasifikasi produk, mutu produk, spesifikasi produk, merek dan kemasan.
- c. Harga, mengamati kebijaksanaan industri terhadap harga yang meliputi metode penetapan harga yang digunakan.
- d. Distribusi, meliputi jenis saluran distribusi, sistem pemasaran dan daerah pemasaran.
- e. Promosi, mengamati apakah pihak industri melakukan promosi atau tidak dan bentuk promosi apa yang dilakukan (Swastha dan Soekotjo, 2002)

3.5.1.4 Keuangan

- a. Sumber modal, meliputi dari mana saja modal usaha
- b. Jumlah modal usaha, meliputi berapa besar modal usaha saat awal produksi dan modal usaha saat ini.
- c. Alokasi dana usaha, meliputi kemana dana usaha digunakan
- d. Pembukuan meliputi sistem pembukuan yang diterapkan pada usaha Adek.

3.5.1.5 Permasalahan dalam Usaha Adek

Dilihat dari 3 aspek manajemen usaha, aspek keuangan, aspek operasional, dan aspek pemasaran.

3.5.2 Untuk Analisis Keuntungan data yang diamati adalah :

Untuk menganalisis tingkat keuntungan usaha sebelum kenaikan harga jual produk, ketika kenaikan harga jual dan setelah penurunan harga jual produk, variabel yang diamati :

- a. Jumlah produksi kacang tojin selama periode triwulan sebelum kenaikan harga bahan baku dan harga jual yaitu bulan April-Juni 2011 (triwulan I),

periode ketika kenaikan harga bahan baku dan harga jual yaitu bulan Juli-September 2011 (triwulan II), dan periode setelah penurunan harga jual sementara harga bahan baku masih mengalami kenaikan yaitu bulan Oktober-Desember 2011 (triwulan III).

- b. Harga jual per unit produk, merupakan jumlah uang yang menyatakan nilai tukar suatu satuan benda tertentu. Dalam hal ini harga perunit kacang tojin yang dijual tahun 2011, yaitu pada harga perunit Rp 45.000,- Rp 50.000,- dan Rp 48.000,-
- c. Penghasilan yang diperoleh dari penjualan total kepada pembeli selama periode bersangkutan (Swastha dan Sukotjo, 2002)
- d. Biaya total meliputi seluruh pengeluaran yang dilakukan oleh usaha kacang tojin Adek, yang dibedakan atas dua macam, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu (Mulyadi, 2009). Yang termasuk ke dalam biaya tetap adalah:

- a) Biaya *overhead* pabrik tetap, merupakan biaya yang dalam hubungannya dengan produk yang jumlahnya tetap tidak berubah dalam kisaran volume tertentu misalnya pajak kendaraan, pajak bangunan, biaya penyusutan alat, dan biaya abodemen listrik.
- b) Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mekoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk seperti gaji pimpinan produksi dan karyawan.

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan (Mulyadi, 2009). Yang termasuk biaya variabel adalah :

- a. Biaya bahan baku yaitu biaya untuk bahan-bahan yang dapat dengan mudah langsung diidentifikasi dengan barang jadi (Soemarsó, 2004).
Dalam hal ini yang termasuk kedalam biaya bahan baku adalah biaya pembelian biji kacang tanah.
- b. Biaya tenaga kerja langsung yaitu biaya tenaga kerja yang ikut berperan langsung dalam proses pembuatan produk.

- c. Biaya *overhead* pabrik variabel merupakan biaya selain biaya bahan baku dan upah langsung dalam hubungannya dengan produk yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, yaitu biaya pemakaian listrik, biaya bahan penolong (minyak goreng, bawang, garam, minyak tanah), biaya kemasan dan merek (biaya plastik pembungkus).
- d. Pengeluaran penjualan variabel, merupakan biaya yang berkaitan dengan kegiatan penjualan seperti transportasi (Swastha dan Sukotjo, 2002)

3.5.3 Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) variabel yang diamati adalah :

- a. Biaya tetap, meliputi pajak kendaraan, penyusutan peralatan, penggantian peralatan dan abodemen listrik.
- b. Biaya variabel, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya BOP variabel.
- c. Harga jual, merupakan jumlah uang yang menyatakan nilai tukar kacang tojin per unit produk.
- d. Penjualan, merupakan harga jual persatuan dikali dengan jumlah produk yang dijual (Rp/Kg).
- e. Volume produksi, yaitu jumlah total produksi (kg) yang dihasilkan selama periode tertentu.

3.6 Analisis Data

3.6.1 Analisis Kualitatif

Untuk menjawab tujuan pertama mendeskripsikan profil usaha Adek dari aspek keuangan, manajemen operasional, dan aspek pemasaran serta permasalahannya digunakan analisis deskriptif kualitatif. Analisis kualitatif yaitu membuat gambaran deskriptif dari variabel-variabel penelitian secara sistematis (Nazir, 2005). Dalam menjawab tujuan penelitian ini dilakukan wawancara langsung dengan pihak internal yaitu pimpinan usaha Adek, tenaga kerja produksi dan pihak eksternal usaha yaitu pemasok, pesaing dan pedagang pengecer.

3.6.2 Analisis Kuantitatif

Untuk menjawab tujuan kedua menganalisis laba rugi dan titik impas dari usaha Adek digunakan analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif adalah analisis

yang dilakukan terhadap data dalam bentuk jumlah dituangkan untuk suatu kejelasan dari angka-angka untuk memperbandingkan dari beberapa gambaran sehingga memperoleh gambaran baru kemudian dijelaskan dalam bentuk kalimat (Subagyo, 2006).

3.6.2.1 Analisis Laba Rugi (Keuntungan)

Keuntungan dapat diketahui dengan melakukan perhitungan laba rugi. Dalam penelitian ini periode yang dilihat adalah periode triwulan sebelum kenaikan harga jual (April-Juni 2011), periode triwulan ketika kenaikan harga jual (Juli-September 2011), dan periode setelah penurunan harga jual (Oktober-Desember 2011). Dengan pertimbangan bahwa dengan menghitung laba rugi dari setiap periode akan diketahui berapa besar keuntungan bersih yang diterima usaha Adek setelah menaikkan harga jual dan menurunkan harga jual serta mengetahui sejauh mana kenaikan harga bahan baku mempengaruhi tingkat keuntungan yang diterima usaha Adek.

Laba adalah sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya. Keuntungan atau laba bersih yang diperoleh dapat dirumuskan dengan:

$$\text{Laba bersih} = \text{Pendapatan penjualan} - \text{Biaya Total}$$

Dimana :

$$\text{Pendapatan penjualan} = \text{Jumlah produk yang dijual} \times \text{harga jual persatuan}$$

$$\text{Biaya Total} = \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}$$

(Mulyadi, 2009)

Harga jual adalah harga yang dibayarkan oleh konsumen kepada produsen untuk sejumlah unit produk. Dalam penelitian ini harga yang dipakai adalah harga riil saat penjualan oleh produsen.

Dalam penyajian laporan laba rugi digunakan metode *Variabel Costing* yang lebih menitik beratkan pada biaya yang berhubungan dengan perubahan volume usaha. Perhitungan laba rugi dengan pendekatan *variabel costing* dilakukan dengan memisahkan biaya variabel dan biaya tetap. Penentuan harga pokok produksi hanya memperhitungkan biaya produksi yang bersifat variabel yang terdiri dari biaya variabel, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead

pabrik variabel (Mulyadi, 2009). Lebih jelasnya perhitungan laba rugi dapat dilihat pada Tabel 2.

Pada usaha Adek, penyusutan dihitung untuk bangunan, alat penggorengan, kual, sendok besi, sendok saring, pisau, dan lain-lain yang berhubungan dengan kegiatan produksi. Menurut Soehardjo dan Patong (1973) *cit* Regia Indah semua nilai investasi yang disebabkan oleh kerusakan, kehilangan, atau penyusutan merupakan pengeluaran, karena itu penyusutan dan bangunan perlu diperhitungkan. Biaya penyusutan peralatan dan bangunan akan dihitung dengan menggunakan metode garis lurus yaitu:

$$D = \frac{P - S}{N}$$

(Subanar, 1994)

Dimana :

D = besarnya biaya penyusutan (Rp/tahun)

P = harga beli (Rp)

S = nilai sisa

N = umur ekonomis (tahun)

Penggunaan metode garis lurus dalam menentukan penyusutan ini dikarenakan aktiva yang dimiliki oleh perusahaan memiliki umur ekonomis, nilai sumbangsihnya terhadap unit dan jasa dan harga jual setelah dipakai. Dengan metode garis lurus ini diasumsikan bahwa biaya penyusutan adalah tetap (Subanar, 1994). Untuk analisis keuntungan digunakan data keuangan tahun 2011 dimana keuntungan (laba) usaha akan dihitung untuk masing-masing produk yang dihasilkan pihak usaha.

Tabel 2. Format Perhitungan Laba Rugi

Uraian	Nilai		
Pendapatan Penjualan			(a)
Return penjualan			(b) -
Penjualan bersih			<u>(c)</u>
Biaya Variabel			
Harga Pokok Penjualan Variabel :			
Biaya Produksi Variabel :			
Biaya Bahan Baku	(d)		
Biaya Bahan Penolong	(e)		
Biaya Overhead Pabrik variabel :			
Biaya Bahan Bakar	(f)		
Biaya Pengemasan	(g) +		
	<u> </u>		
Harga Pokok Produksi		(h)	
Biaya Transportasi Variabel		<u>(i) +</u>	
Total Biaya Variabel			<u>(j) -</u>
Laba Kontribusi			(k)
Biaya Tetap			
Biaya Overhead Pabrik Tetap			
Biaya penyusutan alat dan			
Gedung (Bangunan)	(l)		
Biaya Tenaga Kerja	(n) +		
	<u> </u>		
Jumlah Biaya Overhead Pabrik Tetap	(m)		
Biaya Administrasi dan Umum			
Gaji Pimpinan		(n)	
Gaji Karyawan bag. Keuangan		(p) +	
		<u> </u>	
Total			(q) -
Laba Bersih			<u>(r)</u>

(Mulyadi,2009)

3.6.2.2 Analisis Titik Impas

Titik impas (*break even point*) adalah titik pulang pokok dimana *total revenue = total cost*. Dilihat dari jangka waktu pelaksanaan sebuah proyek, terjadinya titik pulang pokok tergantung pada lamanya arus penerimaan sebuah proyek dapat menutupi segala biaya operasi dan pemeliharaan beserta biaya modal lainnya.

Secara matematika impas dapat dicari dengan menggunakan rumus

$$\text{Penjualan impas (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{Total biaya tetap (Rp)}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel (Rp) / Kg}}{\text{Harga jual (Rp)/Kg}}}$$

$$\text{Penjualan impas (dalam kg produk)} = \frac{\text{Total biaya tetap (Rp)}}{\text{Harga jual (Rp)/Kg} - \text{Biaya variabel(Rp) /Kg}}$$

(Munawir,2004)

Adapun uraian dari masing-masing komponen *break even point* adalah:

1. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya totalnya dalam kisaran volume kegiatan tertentu.
2. Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
3. Penjualan merupakan harga jual dikalikan dengan jumlah produk yang dijual.
4. Harga merupakan jumlah uang yang menyatakan nilai tukar suatu kesatuan benda tertentu (Mulyadi, 2001)

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Usaha Adek

4.1.1 Gambaran Umum Usaha Kacang Tojin Adek

A. Sejarah dan Lokasi Usaha

Usaha Adek merupakan usaha pengolahan biji kacang tanah menjadi kacang tojin yang dirintis oleh Ibu Yenni Elva sejak tahun 1999. Berdirinya usaha Adek yang dimiliki sekaligus dipimpin oleh Ibu Yenni Elva dilatarbelakangi karena adanya keinginan dari beliau untuk menambah pemasukan keuangan keluarga yang pada saat itu beliau membutuhkan tambahan uang untuk menyekolahkan anak-anaknya ke Perguruan Tinggi. Ibu Yenni Elva berinisiatif untuk membuka usaha kacang tojin dengan pertimbangan beliau memiliki kemampuan untuk mengolah biji kacang tanah menjadi kacang tojin dengan cita rasa yang khas, selain itu peluang pasar kacang tojin cukup menjanjikan di Kecamatan Lubuk Sikaping. Usaha kacang tojin ini diberi nama usaha Adek karena Adek merupakan nama panggilan untuk anak bungsu Ibu Yenni Elva.

Pada awal berdiri di tahun 1999, usaha Adek hanya memproduksi lebih kurang 100 kg setiap bulannya dan pengerjaannya masih dilakukan sendiri oleh pemilik bersama dengan keluarganya. Pada awalnya pemasaran produk kacang tojin sulit dilakukan sehingga pemasaran produk hanya mencakup Kecamatan Lubuk Sikaping. Dengan semakin dikenalnya produk usaha ini oleh masyarakat, maka pada tahun 2002 pemilik mulai meningkatkan jumlah produksi kacang tojin dan pemasaran produk telah mencakup Kota Bukittinggi.

Pada tahun 2004, usaha Adek mengikuti promosi dari Disperindagkop berupa kegiatan pameran-pameran diluar Kabupaten Pasaman, sehingga kacang tojin Adek semakin dikenal oleh masyarakat sebagai oleh-oleh khas Pasaman. Pada tahun tersebut pemasaran kacang tojin Adek telah mencakup kota Bukit Tinggi, Kota Padang, dan Kota Pekanbaru. Semakin dikenalnya produk Adek menyebabkan semakin meningkatnya produksi dan penjualan kacang tojin ini, sehingga pada tahun 2007 produksi meningkat menjadi 500 kg perbulannya.

Tempat usaha Adek sejak awal berdiri sampai sekarang beralamat di Jl. Bhineka Tunggal Ika No. 01 Kecamatan Lubuk Sikaping. Pada awalnya produksi

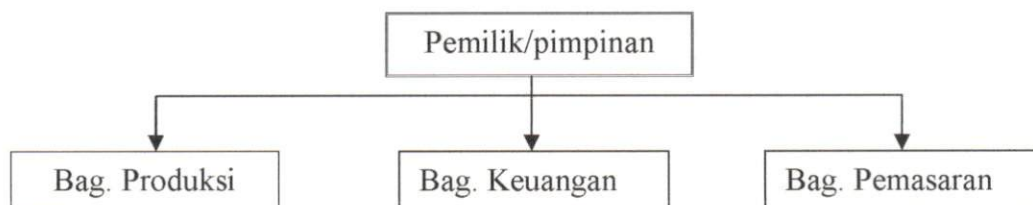
kacang tojin dilakukan di rumah pemilik usaha, pada tahun 2010 pemilik usaha mendirikan bangunan khusus untuk mempermudah proses produksi kacang tojin tepatnya disamping rumah pemilik usaha. Waktu kerja dimulai dari pukul 08.00 s.d 14.00 WIB. Luas bangunan cukup memadai untuk melakukan aktifitas produksi kacang tojin dengan ukuran 5 m x 10 m. Semua peralatan produksi dan bahan baku yang akan diproses termuat didalamnya sehingga tenaga kerja dapat memproduksi dengan lancar dan tertib.

Dilihat dari lokasi usaha, usaha Adek memiliki lokasi yang strategis karena terletak dipusat kota dan terletak tidak jauh dari jalan raya sehingga memudahkan dalam memasarkan produk. Selain itu lokasi usaha terletak ditengah-tengah pemukiman penduduk sehingga memudahkan dalam memperoleh tenaga kerja.

B. Struktur Organisasi Usaha Adek

Alat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan perusahaan adalah penerapan sistem manajemen yang baik. Kemudian tujuan perusahaan dapat terlaksana dan tercapai jika ada tempat untuk melakukan kegiatan manajemen tersebut. Tempat/wadah inilah yang dikenal dengan organisasi yang tergambar dalam struktur organisasi perusahaan (Swastha dan Sukotjo, 2002)

Usaha kacang tojin Adek merupakan usaha milik perorangan yang belum memiliki struktur organisasi tertulis dan sangat sederhana. Berdasarkan pembagian kerjanya dapat dijabarkan bahwa Ibu Yenni Elva merupakan pemilik usaha yang merangkap sebagai pemilik/pengelola, bagian keuangan dan pemasaran. Serta terdapat 29 orang tenaga kerja bagian produksi. Tenaga kerja yang digunakan oleh pemilik usaha berasal dari luar keluarga. Namun untuk saat ini struktur organisasi usaha dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2. Struktur Organisasi Usaha Kacang Tojin Adek Periode April 2011-Desember 2011

Adapun fungsi dan tugas masing-masing bagian :

1. Bagian Produksi, dilakukan oleh 29 orang tenaga kerja yang masing-masing kedudukannya adalah sama, bertugas dan bertanggung jawab memproses bahan baku yaitu kegiatan pengupasan kulit ari kacang tanah, pemberian bumbu, penyortiran, penggorengan dan pengemasan.
2. Bagian Keuangan, seluruh kegiatan yang berkaitan dengan administrasi dan keuangan masih dikerjakan sendiri oleh Ibu Yenni selaku pimpinan sekaligus pemilik usaha, hal ini didasarkan pada pertimbangan untuk menghemat pengeluaran dan tidak adanya tenaga kerja yang memiliki kemampuan dalam mengelola keuangan, selain itu pemilik sendiri merasa masih sanggup untuk mengerjakan sendiri.
3. Bagian Pemasaran, selain bagian administrasi dan keuangan, bagian pemasaran juga masih dilakukan sepenuhnya oleh pimpinan /pemilik usaha. Kegiatan yang dilakukan adalah mengantarkan produk kacang tojin ke toko-toko makanan disekitar kota Lubuk Sikaping. Luar Kabupaten Pasaman pemasaran dilakukan dengan menggunakan jasa distributor yang masih memiliki hubungan keluarga dengan pemilik usaha.

Setiap organisasi memiliki tiga komponen pokok, yaitu personalia, fungsi dan faktor-faktor fisik, semua ini merupakan sarana untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Jadi komponen-komponen tersebut mencerminkan adanya tugas-tugas yang harus dilakukan, manusia melaksanakan tugas, dan adanya peralatan-peralatan yang dapat digunakan untuk melaksanakan tugas-tugas tersebut. Fungsi pengorganisasian dapat dikatakan sebagai proses menciptakan hubungan antara berbagai fungsi, personalia dan faktor fisik agar semua pekerjaan yang dilakukan dapat bermanfaat serta terarah pada suatu tujuan (Swastha dan Sukotjo, 2002).

Menurut Fuad *et al* (2006) organisasi dan manajemen tidak dapat dipisahkan, organisasi merupakan alat manajemen untuk mencapai tujuan. Organisasi adalah suatu proses penetapan dan pembagian pekerjaan, pembatasan tugas dan tanggung jawab, sehingga memungkinkan orang bekerja sama secara efektif untuk mencapai tujuan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, usaha Adek sebagai sebuah perusahaan kecil, fungsi pengorganisasiannya sangatlah sederhana. Organisasi dan

koordinasi belum terjalin baik. Hubungan yang terjalin antara pemilik dan tenaga kerja dalam bentuk hubungan informal/tidak resmi dimana belum adanya aturan tertulis mengenai struktur organisasi, hak dan kewajiban tenaga kerja, tugas, wewenang dan tanggung jawab tenaga kerja. Terkadang masih terjadi seorang pekerja kelebihan pekerjaan sedangkan yang lain ada yang menganggur.

Usaha Adek belum menerapkan fungsi manajemen yang baik, dimana penetapan perencanaan usaha untuk mencapai tujuan masih dilakukan sendiri oleh pemilik tanpa adanya masukan/pendapat dari tenaga kerja. Setiap keputusan diambil berdasarkan keinginan pemilik dan terkadang kurang mempertimbangkan situasi dan kondisi pasar pada saat tertentu. Usaha Adek sebagai perusahaan yang telah tumbuh, kebutuhan akan organisasinya sebenarnya juga semakin meningkat. Seharusnya pemilik mulai memikirkan untuk membagi tugasnya dengan merekrut tenaga kerja yang mengerti mengenai masalah keuangan dan pemasaran agar usaha yang sudah tumbuh dapat menjadi dewasa dan tetap bertahan dipasaran serta membentuk organisasi formal.

Jika dilihat dari bentuk-bentuk organisasi, bentuk organisasi yang tepat untuk diterapkan usaha Adek adalah organisasi Fungsional. Dalam organisasi fungsional masing-masing manajer adalah seorang spesialis/ahli dan masing-masing bawahan atau pekerja mempunyai beberapa pimpinan. Manajer memiliki kekuasaan penuh untuk menjalankan fungsi-fungsi yang menjadi tanggung jawabnya. Jadi bentuk ini lebih menekankan pada pembagian fungsi. Adapun kebaikan dari organisasi ini adalah sebagai berikut :

- a. Masing-masing fungsi dipegang oleh orang yang ahli dalam bidangnya, sehingga terdapat keserasian antara tugas dan keahliannya.
- b. Tugas para manajer menjadi lebih ringan dengan adanya pembagian fungsi.

C. Karakteristik Wirausaha Pemilik Usaha Adek

Karakteristik wirausaha yang dimiliki oleh seseorang ikut mempengaruhi jalannya suatu usaha. Sifat dan kemampuan yang dimiliki dalam berwirausaha akan mendorong seseorang untuk membangun dan mengembangkan usahanya dengan membentuk suatu sistem organisasi yang baik. Organisasi yang baik adalah organisasi yang memiliki sarana untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dan memiliki aturan mengenai hak dan kewajiban, mengatur

wewenang, tanggung jawab, motivasi dan penerapan sistem manajemen yang baik.

Pemilik/pimpinan usaha memegang peranan penting dalam menentukan roda perputaran usaha. Kemampuan, sikap dan jiwa kepemimpinan pemilik memberikan pengaruh yang nyata terhadap perkembangan usaha kedepannya. Begitu juga halnya dengan pimpinan usaha Adek, meningkatkan kemampuan, menerima perubahan, mengikuti perkembangan dan inovasi adalah cara yang dapat mempengaruhi sikap pemilik usaha Adek dalam menentukan arah usaha untuk mencapai tujuan.

Jika dilihat dari latarbelakangnya, usaha Adek dibangun atas keinginan pemilik untuk membuka usaha sendiri dengan menerapkan kemampuan yang ada dengan tujuan untuk membantu keuangan keluarga. Pembentukan usaha tidak diikuti dengan pembentukan sarana yang dapat menunjang keberhasilan usaha yaitu organisasi. Karena keterbatasan yang dimiliki baik dari segi modal ataupun pengetahuan, pemilik membuka usaha Adek tanpa mempertimbangkan pentingnya suatu organisasi dalam suatu usaha.

Pemilik dibesarkan dilingkungan keluarga yang sudah membangun usaha rumah makan dan usaha pembuatan makanan kecil, secara tidak langsung Ibu Yenni Elva sudah terbiasa dengan kehidupan berwirausaha. Namun, acuan tersebut belum mampu untuk membuat pemilik mengerti akan pentingnya komponen-komponen dalam organisasi seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian dan pengawasan yang memiliki peranan penting untuk mencapai tujuan usaha. Ini dapat dilihat dalam pelaksanaan usaha, pemilik belum mempertimbangkan mengenai sistem manajemen serta kedudukannya tidak hanya sebagai pemilik/pimpinan tetapi juga merangkap sebagai bagian keuangan dan pemasaran.

Jiwa kepemimpinan pemilik masih lemah, pemilik masih berasumsi bahwa semua kegiatan manajerial seperti memesan bahan baku, membeli bahan penolong, pengepakan produk, memasarkan produk, pengiriman barang ke distributor, dan pencatatan masih bisa dilakukan sendiri tanpa membutuhkan bantuan tenaga kerja, padahal hal tersebut tidak efektif dan efisien. Terlalu banyak yang harus

dipikirkan dan dikerjakan pemilik, hal tersebut akan mempengaruhi kinerja pemilik sebagai pimpinan.

Meskipun pemilik belum mengerti dan memahami akan pentingnya organisasi usaha, pemilik memiliki kemampuan dalam melihat peluang bisnis. Salah satu alasan pemilik membuka usaha kacang tojin adalah pada saat itu Kabupaten Pasaman terkenal dengan olahan kacang tanahnya yaitu kacang goreng, untuk memberi inovasi yang berbeda, pemilik memutuskan untuk membuka usaha kacang tojin. Sebagai seorang pelaku bisnis, ibu Yenni Elva sangat terbuka menerima pembaruan, ini terbukti dengan adanya beliau mengikuti acara seminar yang terkait dengan dunia bisnis untuk menambah pengalaman dan wawasan. Kemampuan dan keterampilan pemilik dalam mengolah kacang tojin diperoleh dari ide kreatif pemilik untuk menciptakan inovasi baru dalam rasa sehingga kacang tojin Adek memiliki rasa yang berbeda dengan kacang tojin yang ada pada umumnya.

Walaupun pihak usaha sudah memiliki dasar dalam berwirausaha, namun pemilik masih kurang berani dalam menerima resiko yang ada, pemilik masih ragu-ragu untuk meningkatkan produksi dengan membuka pasar baru dalam pemasaran produk, pemilik tidak mempercayai tenaga kerja untuk bagian pemasaran kepada orang diluar keluarganya. Hal tersebut ikut mempengaruhi laju perkembangan usaha Adek.

Karakteristik merupakan ciri atau sifat yang berkemampuan untuk memperbaiki kualitas hidup, sedangkan karakteristik individu adalah ciri khas yang menunjukkan perbedaan seseorang tentang motivasi, inisiatif, kemampuan untuk tetap tegar menghadapi tugas sampai tuntas atau memecahkan masalah atau bagaimana menyesuaikan perubahan yang terkait erat dengan lingkungan yang mempengaruhi kinerja individu. Seseorang sempat dipengaruhi oleh karakteristik individunya baik ketika sebagai manajer ataupun sebagai bawahan yang kontribusinya dalam pengambilan keputusan dan bertindak yang sangat erat kaitannya dengan kinerja organisasi. Adapun yang mempengaruhi individu tersebut antara lain: kapasitas belajar, kemampuan dan ketrampilan latar belakang keluarga, umur, jenis kelamin, pengalaman (Gibson, 1996 dalam Dalimunthe, 2002).

D. Peran Pemerintah Daerah

Pemerintah Daerah Kabupaten Pasaman khususnya Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pasaman memiliki andil yang cukup besar dalam pengembangan usaha Adek. Sejak awal berdiri usaha Adek telah mendapat perhatian khusus dari Disperindagkop, dimana usaha Adek selalu diikutsertakan dalam berbagai kegiatan yang dapat menunjang kemampuan pemilik dalam mengelola usaha baik itu pelatihan UKM yang diadakan Disperindagkop Kabupaten Pasaman maupun pelatihan UKM yang diadakan Departemen Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Sumatera Barat. Salah satu alasan Disperindagkop memilih untuk mengikutsertakan usaha Adek dalam setiap kegiatannya adalah usaha Adek sejak berdiri telah mendaftarkan usahanya ke Disperindagkop dan memperbaruinya untuk setiap tahun. Usaha Adek memiliki kemampuan untuk berkembang dan maju, serta usaha Adek telah menguasai pangsa pasar Kabupaten Pasaman untuk usaha sejenis.

Namun sejak tahun 2007 sampai sekarang usaha Adek tidak lagi diikutsertakan dalam pelatihan UKM, Disperindagkop Kabupaten Pasaman menilai bahwa usaha Adek telah mampu berdiri sendiri, bertahan, terbesar di Kecamatan Lubuk Sikaping dan telah menguasai pangsa pasar kacang tojin di Kabupaten Pasaman, dengan pertimbangan tersebut Disperindagkop mengambil keputusan untuk tidak lagi mengikutsertakan usaha Adek diberbagai kegiatan pelatihan UKM. Usaha Adek dijadikan produk unggulan kabupaten dan simbol oleh-oleh khas Pasaman serta diikutsertakan dalam berbagai kegiatan pameran UKM didalam maupun di luar Kabupaten Pasaman.

Promosi usaha Adek sangat bergantung kepada Disperindagkop, sejak awal berdiri usaha Adek belum pernah melakukan promosi sendiri, promosi dilakukan oleh Disperindagkop dengan memperkenalkan kacang tojin Adek sebagai oleh-oleh khas Pasaman dalam berbagai kegiatan Disperindagkop didalam maupun diluar Kabupaten Pasaman. Untuk tahun 2011, Disperindagkop merencanakan untuk mempromosikan kacang tojin Adek dan UKM lainnya yang telah mapan melalui media internet.

Menurut Disperidagkop Kabupaten Pasaman (2011), peran pemerintah dalam pengembangan usaha Adek sekitar 25 % termasuk kepada pelatihan dan

promosi, dan 75% dari pemilik usaha sendiri. Pemerintah hanya memfasilitasi usaha untuk berkembang dengan memberikan pelatihan mengenai pengelolaan UKM dan memfasilitasi usaha dalam melakukan promosi. Untuk berkembang dan maju, diharapkan dari inisiatif pemilik usaha sendiri untuk memanfaatkan fasilitas yang telah disediakan oleh Disperindagkop.

4.1.2 Manajemen Operasional

4.1.2.1 Faktor Sumber Daya Manusia dan Peralatan

A. Tenaga Kerja

Menurut Hasibuan (2010) tenaga kerja merupakan kekayaan utama suatu perusahaan, karena tanpa keikutsertaan mereka, aktivitas perusahaan tidak akan terjadi. Tenaga kerja adalah salah satu faktor yang paling penting dari sebuah perusahaan untuk menciptakan atau memproduksi produk dan jasa.

Usaha Adek memiliki 30 tenaga kerja termasuk pimpinan/pemilik usaha, dimana untuk bagian produksi terdapat 29 orang tenaga kerja. Usaha Adek melakukan penerimaan tenaga kerja tidak melalui proses yang sulit yakni apabila pihak usaha membutuhkan tenaga kerja dan ada calon tenaga kerja yang mau bekerja maka pihak usaha akan langsung menerimanya. Pihak usaha Adek tidak terlalu mementingkan kriteria pendidikan dan pengalaman kerja dari tenaga kerjanya yang penting tenaga kerjanya mau belajar, giat bekerja dan pihak usaha Adek mengenal keluarga dari calon tenaga kerja tersebut, dapat dikatakan penerimaan tenaga kerja masih memakai sistem kekeluargaan untuk menjaga kepercayaan.

Tenaga kerja yang diperlukan untuk usaha kacang tojin bagian produksi tidak memerlukan keahlian khusus, yang penting mempunyai kemauan untuk bekerja dan belajar, maka apapun jenis pekerjaan dalam memproses kacang tojin dapat dilakukan oleh semua tenaga kerja. Sebelum melakukan proses produksi tenaga kerja yang baru diterima, pemilik usaha memberikan arahan cara pengolahan kacang tojin yang baik dan benar sehingga kacang tojin yang dihasilkan sesuai dengan mutu dan kualitas yang diharapkan.

Untuk tenaga kerja bagian pengupasan biji kacang tanah, pekerjaannya dilakukan ditempat tinggal masing-masing tenaga kerja, hal ini dilakukan untuk memudahkan tenaga kerja dalam mengupas kacang dan memberi bumbu. Sehari

sebelum proses produksi, tenaga kerja menjemput biji kacang tanah, bawang merah, bawang putih, dan garam ke tempat tinggal pemilik usaha. Proses penjemputan biji kacang tanah tidak dikenakan biaya tambahan, tenaga kerja tidak memerlukan biaya untuk menjemput atau mengantar biji kacang tanah ke tempat produksi, hal ini dikarenakan tempat tinggal tenaga kerja tidak terlalu jauh dengan tempat produksi usaha Adek. Untuk lebih lengkapnya identitas tenaga kerja dilingkungan Usaha Adek dapat dilihat pada Tabel 3.

Berdasarkan Tabel 3, dapat dilihat bahwa usaha Adek dikategorikan kepada usaha padat kerja, usaha tidak membutuhkan banyak modal tapi membutuhkan tenaga kerja yang banyak untuk memproduksi walaupun asset yang dimiliki masih rendah. Tenaga kerja terbanyak terdapat pada bagian pengupasan kulit ari kacang tanah, tenaga kerja ini hanya bertugas untuk menjemput kacang tanah ke tempat pemilik usaha kemudian mengupas kulit ari kacang tanah dan memberi bumbu.

Jika dilihat dari jumlah produksi rata-rata usaha perbulannya, tenaga kerja bagian pengupasan lebih banyak dan tidak efisien. Tapi kenyataannya menurut pemilik usaha, tenaga kerja inilah yang dapat mengefisienkan kegiatan produksi. Pengupasan kulit ari kacang tanah membutuhkan waktu yang lama, jika pemilik mengurangi jumlah tenaga kerja bagian pengupasan, proses produksi akan terganggu dan memakan waktu yang lama. Setiap tenaga kerja hanya mampu mengupas kulit ari kacang tanah sekitar 6-7 kg perharinya. Untuk mengupas kulit ari kacang tanah dari 6-7 kg dibutuhkan waktu sekitar 4-5 jam.

Dilihat dari pengalaman bekerja, tenaga kerja usaha Adek memiliki loyalitas dan dedikasi yang tinggi terhadap usaha. Ada beberapa tenaga kerja yang mulai bekerja sejak awal usaha berdiri. Hal yang mempengaruhi loyalitas tenaga kerja terhadap usaha Adek adalah adanya keakraban yang terjalin antara pemilik dengan tenaga kerjanya, pemilik memperlakukan tenaga kerjanya tidak hanya sekedar pekerja yang membantu tetapi juga memperlakukan sebagai anggota keluarga. Dengan adanya ikatan yang terjalin, tenaga kerja tersebut loyal bekerja di usaha Adek.

Tabel 3. Identitas Pimpinan dan Tenaga Kerja pada Usaha Kacang Tojin Adek pada Tahun 2011

Jenis Kegiatan	Nama	Pengalaman (Tahun)
Pimpinan	Yenni Elva	13
Bagian Produksi		
1. Bagian Pengupas Kacang	Refi	0,7
	Yan	2,0
	Ani	0,6
	As	2,0
	En	11,0
	Sri	6,0
	Weni	4,0
	Winda	1,7
	Yus	5,0
	Pit	7,0
	Yenti	5,0
	Nia	4,0
	Imeng	3,0
	Upik	8,0
	Ris	0,6
	Ain	11,0
	Yul	2,7
	Minah	1,9
	Sini	10,0
	Wat	0,8
	Nita	9,0
	Rat	6,0
	Anduang	12,0
	Pia	11,0
	Misah	8,0
2. Bagian Penggorengan	Yusnimar	12,0
	Pit	10,0
3. Bagian Penyortiran dan Pengemasan	Eli	8,0
	Atun	6,0
	Pitri	0,5

Pembayaran gaji dan upah tenaga kerja yang dilakukan oleh usaha Adek yaitu pembayaran secara harian. Upah untuk masing-masing tenaga kerja bagian pengupasan diberikan upah sebesar Rp 2.500/kg, untuk bagian penggorengan diberikan upah sebesar Rp 40.000/hari, serta untuk bagian penyortiran dan pengemasan diberikan upah sebesar Rp 40.000/hari.

Usaha ini mempunyai tenaga kerja lepas yang dibutuhkan pada saat tertentu seperti saat produksi tinggi yang membutuhkan jumlah tenaga kerja yang lebih untuk membantu proses produksi. Tenaga kerja ini berasal dari lingkungan sekitar

tempat usaha. Tenaga kerja lepas ini bekerja dengan jam kerja yang sama dengan tenaga kerja tetap, yaitu mulai pukul 08.00 – 14.00 WIB. Tenaga kerja lepas diberi upah yang sama dengan tenaga kerja tetap dan sistem pembayarannya pun adalah harian. Selama tahun 2011, tenaga kerja lepas yang dibutuhkan saat peningkatan produksi pada bulan Ramadhan berjumlah sebanyak 37 orang, sehingga didapatkan total upah untuk tenaga kerja lepas selama tahun 2011 sebesar Rp 18.824.445,-

Selain itu tenaga kerja juga diberikan tunjangan saat hari raya berupa uang, sirup, kacang tojin, dan kain sarung. Untuk pimpinan usaha Adek diberikan gaji sebesar Rp 1.150.000/bulan. Penetapan gaji pimpinan sesuai dengan ketentuan Upah Minimum Provinsi Sumatera Barat melalui Surat Keputusan Gubernur Nomor 840-479/2011, tanggal 26 Oktober 2011.

Selain menerima upah, tenaga kerja terkadang juga disediakan makan/makanan ringan dan minum oleh pemilik usaha 1 x dalam sehari. Dimana pemilik usaha mengeluarkan biaya lebih kurang sebesar Rp 25.000 per hari. Pemberian makanan ringan kepada tenaga kerja diluar gaji yang diberikan pihak usaha, hal ini berguna untuk menumbuhkan semangat dalam bekerja diusaha Adek. Rincian mengenai gaji pimpinan dan upah tenaga kerja pada usaha Adek tahun 2011 dapat dilihat pada Lampiran 8.

Menurut Swastha dan Sukotjo (2002), ada beberapa metode dalam penetapan upah tenaga kerja yaitu :

- 1) Metode upah langsung (*straight salary*), yaitu upah yang dibayarkan pada karyawan diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan.
- 2) Gaji (*wage*), merupakan metode pembayaran upah berdasarkan pada lama waktu mengerjakan suatu pekerjaan atau dihitung menurut tingkat upah perjam, tanpa memperhatikan kualitas dan kuantitas dari produk yang dihasilkan.
- 3) Upah satuan (*price work*), yaitu upah yang dibayarkan kepada karyawan menurut jumlah produk yang dihasilkan.
- 4) Komisi, merupakan jumlah uang yang dibayarkan (biasanya didasarkan atas presentase dan harga jual) untuk setiap unit barang yang terjual.

- 5) Premi *shift* kerja (*shift premium*), merupakan upah yang diberikan kepada karyawan karena bekerja diluar jam kerja normal.
- 6) Tunjangan tambahan (*fringe benefit*), hal ini dilakukan oleh pihak perusahaan untuk menarik supaya karyawan bekerja diperusahaan dalam waktu yang lama, seringkali memberikan tunjangan tambahan diluar upah yang biasa mereka terima.

Berdasarkan metode dalam penetapan upah tenaga kerja, usaha Adek menggunakan tiga metode yaitu metode upah langsung, metode upah satuan dan metode tunjangan tambahan. Untuk tenaga kerja tetap dan lepas sistem upah yang diberikan berupa upah harian yang diberikan langsung kepada tenaga kerja selesai berproduksi, untuk tenaga kerja pengupasan kulit ari kacang tanah diberikan upah menurut berapa jumlah kilogram kacang tanah yang dikupas. Kemudian pihak usaha juga memberikan Tunjangan Hari Raya (THR) pada saat Hari Raya Idul Fitri.

B. Mesin dan Peralatan

Selain tenaga kerja komponen lain yang diperlukan dalam proses produksi adalah tersedianya bangunan tempat produksi, mesin dan peralatan-peralatan yang digunakan dalam proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Usaha Adek masih menggunakan alat yang sederhana dan secara manual dalam mengelola usaha kacang tojin. Usaha Adek belum memiliki alat sendiri untuk pelabelan pada kemasan produk, pelabelan dipesan dari Padang. Sementara untuk pengolahan kacang tojin masih menggunakan alat-alat yang manual.

Untuk pengembangan usaha dimasa yang akan datang pemilik berniat untuk menggunakan teknologi dalam pengusahaan kacang tojin. Namun hal tersebut terkendala dikarenakan keterbatasan sumber modal yang ada pada saat sekarang, dan pertimbangan dari pemilik bahwa usaha dibentuk atas dasar kekeluargaan, sehingga jika penggunaan teknologi diterapkan maka akan ada tenaga kerja yang diberhentikan dan akan memperbanyak pengangguran. Bangunan tempat berproduksi merupakan milik pribadi. Mesin dan peralatan yang digunakan usaha Adek masih bersifat manual sehingga dalam proses produksi masih dibutuhkan bantuan tenaga manusia untuk dapat bekerja (beroperasi).

Adapun jenis investasi dan peralatan yang dimiliki usaha kacang tojin Adek adalah sebagai berikut :

- a. Bangunan,
digunakan untuk semua proses kegiatan proses produksi kacang tojin.
- b. Kompor,
digunakan untuk proses penggorengan kacang, seledri dan bawang merah.
- c. Kualu Besar,
digunakan untuk menggoreng kacang tojin, seledri dan bawang merah.
- d. Ember Besar,
digunakan sebagai tempat meletakkan kacang tojin sebelum disortir dan sesudah disortir.
- e. Wajan Loyang,
digunakan untuk menampung minyak dari saringan bambu sehingga minyak tidak berserakan selain itu juga tempat untuk meletakkan minyak sisa dari penggorengan.
- f. Saringan Bambu,
digunakan untuk meniriskan minyak yang terbawa pada saat mengangkat kacang tojin dari penggorengan.
- g. Saringan,
digunakan pada saat akan mengangkat kacang tojin keluar dari kualu supaya tidak terlalu banyak minyak yang keluar dari kualu.
- h. Ember Kecil,
digunakan untuk meletakkan kacang tanah yang telah dikupas
- i. Gerigen Minyak,
digunakan untuk meletakkan minyak tanah dan minyak goreng.
- j. Mesin press listrik,
digunakan untuk merekatkan plastik pembungkus kacang tojin.
- k. Tupperware Besar,
digunakan untuk meletakkan bawang goreng dan seledri.
- l. Timbangan,
digunakan untuk menimbang kacang tanah dan kacang tojin.

- m. Batu Giling,
digunakan untuk menggiling bumbu pada campuran kacang.
- n. Pengiris Bawang,
digunakan untuk mengiris bawang merah yang akan dijadikan bawang goreng.
- o. Pisau,
digunakan untuk mengupas bawang merah dan bawang putih dan memotong seledri.
- p. Sendok penggorengan,
digunakan untuk mengaduk kacang didalam kualii penggorengan supaya masaknya merata.
- q. Bangku kecil,
digunakan untuk tempat duduk ketika mengupas bawang dan menyortir kacang tojin.
- r. Steples,
digunakan untuk merekatkan label merek dengan kemasan.
- s. Lemari Penyimpanan,
digunakan untuk menyimpan kacang tojin yang belum dipasarkan, peralatan dan perlengkapan pengolahan kacang tojin.
- t. Mobil,
digunakan untuk membeli bahan penolong dari pasar dan untuk memasarkan produk di Kecamatan Lubuk Sikaping.

Untuk penyusutan dari jenis investasi dan peralatan dapat dilihat pada Lampiran 9. Nilai penyusutan ini dihitung dengan metoda garis lurus. Menurut Niswonger dan Fess (1997) *cit* Regia Indah Kemala, untuk memperkirakan jangka waktu kegunaan dan nilai sisa sebuah harga tetap tidak terdapat aturan pasti dan tepat, kedua faktor tersebut yang saling berhubungan satu sama lain sampai sejauh tertentu dipengaruhi oleh kebijaksanaan pimpinan perusahaan

4.1.2.2 Persediaan Bahan Baku

Kacang tanah yang digunakan pada usaha Adek adalah kacang tanah yang telah dikupas polongnya. Pemasok menyediakan biji kacang tanah yang polongnya telah dikupas, sehingga usaha Adek sebelum pengolahan hanya melakukan pengupasan kulit arinya saja. Pihak usaha Adek melakukan pembelian bahan baku utama biji kacang tanah pada satu pemasok. Sejak awal berdiri pemasok tersebut sudah menjadi pemasok tetap. Pemasok memberikan pelayanan dengan mengantarkan biji kacang tanah langsung ke tempat usaha. Harga yang ditetapkan oleh pemasok berbeda dengan harga yang berlaku dipasaran. Walaupun demikian pemilik usaha tetap berlangganan dengan pemasok tersebut karena pemilik usaha dapat meminta kepada pemasok untuk menyediakan biji kacang tanah yang baru kupas, agar cita rasa kacang tetap segar dan tidak kisut, kemudian pemilik usaha juga dapat mengembalikan biji kacang tanah yang tidak layak produksi.

Biji kacang tanah yang tidak layak produksi, pemasok akan menggantinya dengan biji kacang tanah dengan kualitas yang lebih baik. Menurut informasi dari pemilik, walaupun selama ini hanya bergantung kepada satu pemasok, usaha Adek belum pernah mengalami kendala/ masalah dalam memperoleh bahan baku, pemasok selama ini dapat memenuhi semua pesanan bahan baku dan mengantarnya tepat waktu.

Pemasok biji kacang tanah berasal dari Kecamatan Lubuk Sikaping yaitu Ibu Masni yang beralamat di Simpang Alahan Mati. Dimana kacang tanah dibeli seharga Rp 22.000/kg, pembelian kacang tanah dilakukan 2 kali dalam seminggu, yaitu 75 kg setiap pembelian. Pembelian kacang tanah dilakukan secara kredit dan pemasok yang mengantarkan kacang tanah langsung ke usaha Adek.

Selain Ibu Masni, usaha kacang tojin Adek tidak memiliki pemasok lain baik dari dalam Kecamatan Lubuk Sikaping maupun di luar Kecamatan Lubuk Sikaping. Informasi lain yang diperoleh adalah usaha hanya membeli biji kacang tanah dari Ibu Masni saja, karena lokasi pemasok dekat dengan usaha sehingga dapat mengurangi biaya penyediaan bahan baku. Berdasarkan informasi dari Ibu Masni, beliau juga memasok kacang tanah untuk usaha Bundo, untuk pasokan ke usaha Bundo jumlah yang diminta tidak sebanyak usaha Adek.

Sebaiknya usaha Adek mulai memikirkan untuk menjalin kerjasama dengan pemasok lain, karena jika Ibu Masni mengalami masalah dalam menyediakan kacang tanah, maka usaha Adek masih bisa tetap memproduksi dengan mengharapkan bahan baku dari pemasok lain. Sistem pembayaran dalam bentuk kredit, pemasok memberikan kelonggaran pembayaran kepada pemilik usaha. Sifat kerja sama antara pihak usaha dengan pemasok bahan baku tidak secara formal atau tertulis. Tetapi kerjasama yang terjalin dibangun atas dasar saling kepercayaan dan saling menyadari bahwasanya mereka saling membutuhkan satu sama lainnya. Menurut Wijandi (1998) seseorang umumnya memang akan lebih mantap memutuskan untuk memilih sesuatu yang pernah dikenalnya dari pada sesuatu yang belum jelas baginya.

Selain biji kacang tanah pihak usaha juga membutuhkan bahan penolong untuk membuat kacang tojin, seperti bawang putih, bawang merah, garam, seledri, minyak goreng, dan minyak tanah. Pembelian bahan penolong oleh pihak usaha dilakukan kepada pedagang langganan di Pasar Lubuk Sikaping. Biasanya pembelian bahan penolong oleh pemilik usaha dilakukan satu atau dua kali dalam seminggu namun demikian frekuensi pembelian bahan penolong ini dapat dikatakan tidak tetap, karena apabila persediaan tidak mencukupi maka pihak usaha langsung melengkapi kekurangan tersebut agar kegiatan produksi dapat berjalan lancar. Rincian penggunaan bahan baku dan bahan penolong oleh pihak usaha dapat dilihat pada Lampiran 10.

4.1.2.3 Proses Produksi

Kegiatan produksi pada usaha Adek dilakukan di tempat usaha yaitu Jalan Bhineka No. 01. Pada periode penelitian ini untuk memproduksi kacang tojin pihak usaha mempergunakan biji kacang tanah rata-rata sebanyak 75 kg per satu kali produksi, penggunaan bawang putih untuk satu kali produksi rata-rata 1,5 kg, bawang merah giling rata-rata 3,2 kg, untuk bawang goreng digunakan rata-rata 4 kg bawang merah, untuk seledri goreng digunakan rata-rata 3 kg seledri, garam 2,5 bungkus, dan minyak goreng 17,5 kg.

Dalam satu kali produksi membutuhkan waktu 5 - 6 jam. Sehari sebelum melakukan produksi, tenaga kerja bagian pengupasan menjemput biji kacang tanah, garam, bawang merah, bawang putih ke tempat usaha, keesokan harinya

pemilik akan menerima bersih biji kacang tanah yang siap goreng. Untuk proses penggorengan dan pengemasan dikerjakan langsung ditempat usaha oleh tenaga kerja bagian penggorengan dan pengemasan. Hasil produksi dari 75 kg biji kacang tanah, setelah dilakukan pengolahan akan diperoleh kacang tojin seberat 73 kg.

Pengolahan bahan baku menjadi produk jadi pada usaha ini dilakukan dengan cara berikut :

a. Penyortiran pertama

Kacang tanah sebagai bahan dasar pembuatan kacang tojin, untuk mendapatkan kacang tojin yang enak dan gurih, biji kacang tanah harus dipilih terlebih dahulu, biji kacang tanah yang dipilih adalah biji kacang tanah yang kulit arinya berwarna merah muda, berukuran besar dan seragam, tidak kisut serta tidak cacat. Penyortiran ini dilakukan oleh tenaga kerja bagian pengupasan kulit ari kacang tanah.

b. Perendaman

Biji kacang tanah yang telah disortir, kemudian direndam dalam air panas yang baru dididihkan, perendaman dilakukan lebih kurang selama 10 menit, tujuannya untuk memudahkan proses pengelupasan kulit ari.

c. Penirisan

Biji kacang tanah yang direndam kemudian ditiriskan, tujuannya untuk memudahkan pekerja mengupas kulit ari biji kacang tanah.

d. Pengupasan

Pengupasan kulit ari dilakukan secara hati-hati agar biji kacang tanah tidak rusak dan hancur. Jika pengupasan biji kacang tanah masih sulit dilakukan, maka biji kacang tanah tersebut direndam dalam air dingin, tujuannya agar kulit ari mudah dikupas dan bijinya tidak terlalu lunak. Kacang tanah yang terlalu lunak, dalam proses penggorengan akan memakan waktu yang lebih lama dibandingkan biasanya serta akan menurunkan cita rasa kacang tojin.

Rendemen adalah hasil persentase berat biji kacang tanah keseluruhan yang diperoleh dari hasil pengupasan kulit ari biji kacang tanah. Untuk perhitungan rendemen, rendemen tidak memberikan pengaruh yang berarti untuk pengupasan kulit ari biji kacang tanah. Menurut Disperindagkop Kabupaten Pasaman, diberlakukan rendemen untuk pengupasan kulit ari biji

kacang tanah, namun rendemen tersebut tidak mempengaruhi secara signifikan/ diabaikan, karena perhitungan kulit ari yang terbuang tidak sampai 1%, rendemen akan memberikan pengaruh jika perhitungan kulit ari terbuang mencapai 10% yang akan mempengaruhi harga. Dari 10 kg biji kacang tanah, paling banyak kulit ari terbuang hanya 1 ons. Jadi untuk perhitungan rendemen biji kacang tanah pada saat pengupasan usaha Adek tidak dilakukan, karena tidak begitu mempengaruhi dan kulit ari biji kacang tanah yang telah dikupas akan dibuang dan tidak dimanfaatkan.

e. Pencucian

Setelah kulit ari dikupas selanjutnya dicuci dalam air bersih, tujuannya agar kulit ari yang masih menempel pada biji kacang tanah akan terlepas dan muncul kepermukaan.

f. Pemberian Bumbu

Bawang merah, bawang putih dan garam dihaluskan, lalu dicampur dengan sedikit air. Larutan bumbu tadi diaduk-aduk hingga merata. Selanjutnya biji kacang tanah yang sudah dibersihkan dimasukkan kedalam larutan bumbu, lalu diaduk hingga tercampur merata.

g. Penggorengan

Selanjutnya biji kacang tanah yang sudah dibumbui, digoreng dalam minyak panas, proses penggorengan dilakukan selama lebih kurang 1 jam. Selama menggoreng kacang tojin harus sering dibalik agar hasilnya baik atau warna kacang tojin bisa merata. Proses penggorengan ini sangat menentukan kualitas kacang tojin yang dihasilkan. Temperatur dan lama pemasakan turut menentukan besarnya persentase susut masak, kemampuan biji kacang tanah untuk mengikat air menurun dengan cepat apabila suhu pemasakan meningkat.

h. Penirisan

Kacang tojin yang sudah digoreng ditiriskan diatas saringan bambu yang dialasi wajan loyang. Wajan loyang dapat menampung sisa-sisa minyak yang menempel pada kacang tojin. Selanjutnya ditaburkan garam halus pada kacang tojin yang baru ditiriskan. Tujuannya agar kacang tojin yang

dihasilkan memiliki warna yang mengkilat dan sebagai pengawet alami. Penirisan dilakukan lebih kurang 10 menit.

i. Pendinginan

Setelah ditiriskan, kemudian kacang tojin didinginkan di atas rak yang telah dialasi kertas koran dan kertas tensil.

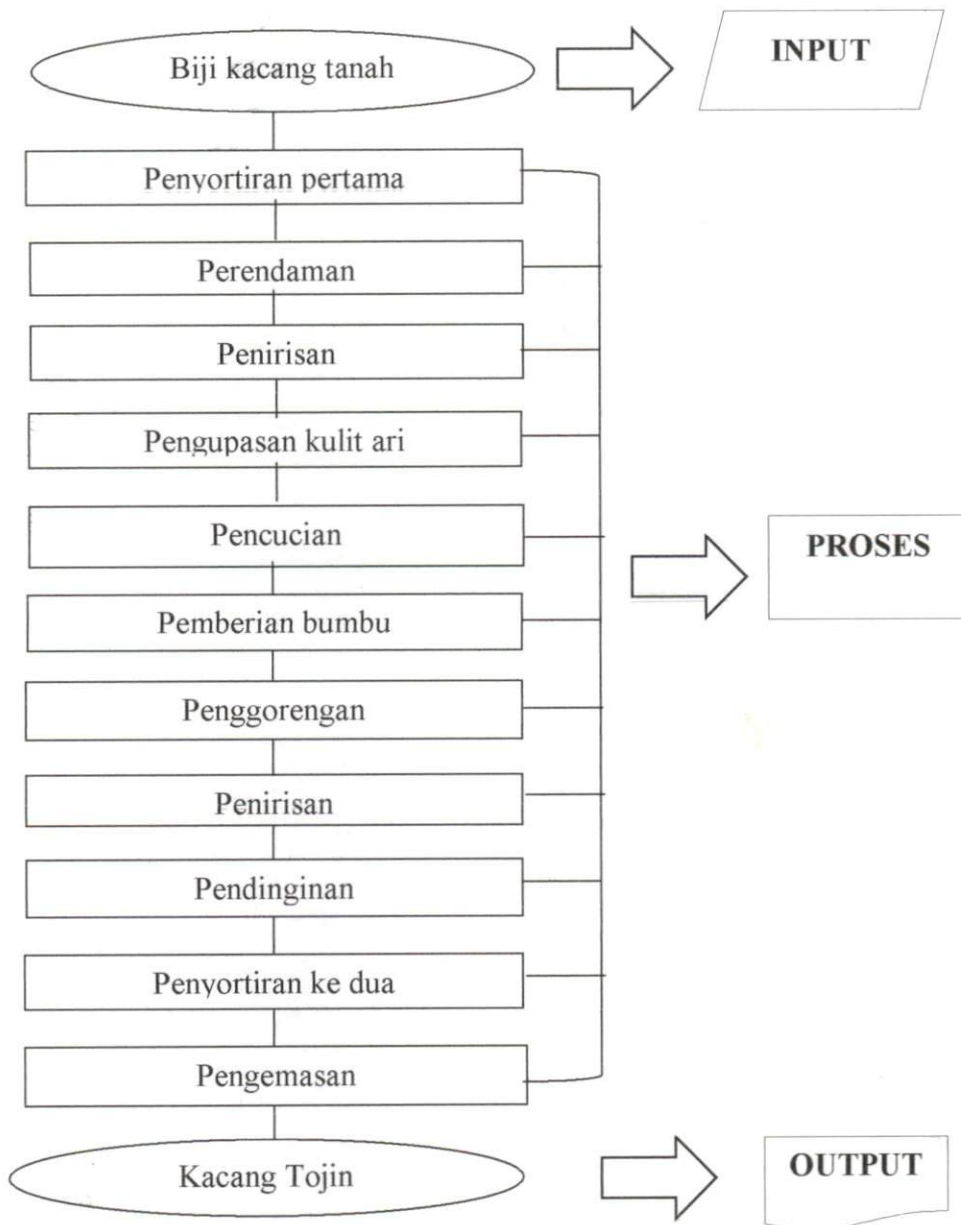
j. Penyortiran kedua

Setelah kacang tojin didinginkan, kemudian kacang tojin yang telah dingin dimasukkan ke dalam ember besar untuk dilakukan penyortiran kedua. Tujuannya untuk memisahkan kacang tojin yang rusak, hangus, terlalu matang, dan terlalu kecil.

k. Pengemasan

Setelah kacang tojin kering dan dingin kemudian dikemas dengan menggunakan plastik kaca bening dengan ukuran 200 gram, ukuran 250 gram dan ukuran 500 gram. Setelah dilakukan proses produksi dari 75 kg biji kacang tanah akan diperoleh kacang tojin seberat 73 kg, rendemennya sebesar 97,3%. Indeks produksi kacang tojin ini cukup bagus dan pengolahan kacang tanah menjadi kacang tojin dapat meningkatkan nilai tambah. Rendemen pada pembuatan kacang tojin dipengaruhi oleh penambahan kadar air kacang tanah pada saat perendaman dan pengupasan, penambahan bumbu pada saat pengolahan dan penyusutan pada saat penggorengan.

Untuk lebih jelasnya proses pembuatan kacang tojin dapat dilihat pada Gambar 3, dan dokumentasi tentang proses produksi dapat dilihat pada Lampiran 17.



Gambar 3. Skema proses pembuatan kacang tojin pada Usaha Adek

4.1.2.4 Penanganan Sisa Produk

Usaha kacang tojin Adek dalam satu bulan melakukan produksi rata-rata sebesar 500 kg biji kacang tanah, setelah dilakukan proses produksi dari 500 kg biji kacang tanah diperoleh lebih kurang 487 kg kacang tojin. Merujuk pada Lampiran 8, jumlah penjualan kacang tojin tidak selalu habis terjual pada setiap bulannya. Sisa produk kacang tojin akan dijadikan persediaan produk di awal bulan. Untuk mengantisipasi supaya tidak terjadi kerugian karena adanya perubahan harga bahan baku, usaha Adek sebelum melakukan pemasaran produk

di awal bulan, pemilik akan mempertimbangkan harga beli biji kacang tanah dipasaran pada bulan tersebut.

4.1.3 Manajemen Pemasaran

Kegiatan pemasaran merupakan ujung tombak suatu usaha, sehingga lancar tidaknya suatu usaha tergantung pada cara produk tersebut dipasarkan. Menurut Stanton dalam Fuad *et al* (2006), pemasaran meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan kegiatan untuk merencanakan dan menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli, baik yang aktual maupun potensial.

4.1.3.1 Daerah Pemasaran

Pada awalnya produk yang dihasilkan oleh usaha kacang tojin Adek ini hanya dipasarkan di Kecamatan Lubuk Sikaping, karena adanya penerimaan pasar yang baik dan produk yang dijual selalu terjual habis, kemudian informasi dari mulut ke mulut, pada tahun 2002 pemasaran kacang tojin sudah mencakup kota Bukittinggi. Pada tahun 2004, usaha Adek mengikuti promosi dari Disperindagkop berupa kegiatan pameran-pameran diluar Kabupaten Pasaman, sehingga kacang tojin Adek semakin dikenal oleh masyarakat sebagai oleh-oleh khas Pasaman. Pada tahun tersebut pemasaran kacang tojin Adek diperluas ke Kota Bukit Tinggi, Kota Padang, dan Kota Pekanbaru.

Pemasaran kacang tojin di Kecamatan Lubuk Sikaping dilakukan langsung oleh pemilik usaha, pihak usaha mengantarkan langsung ke toko-toko 2-3 kali dalam seminggu. Sedangkan untuk pemasaran di luar Kecamatan Lubuk Sikaping, biasanya pihak usaha menggunakan jasa angkutan pengiriman barang ataupun agen travel yang dilakukan satu kali dalam seminggu atau tergantung permintaan distributor. Pada saat hari besar atau hari libur nasional jumlah permintaan kacang tojin meningkat dalam bentuk ukuran $\frac{1}{2}$ kg, biasanya konsumen akan menjadikan kacang tojin sebagai pelengkap kue lebaran dan juga menjadikannya sebagai buah tangan/ oleh-oleh.

Meskipun usaha Adek tidak memiliki tenaga kerja yang bertanggung jawab dibagian pemasaran, ternyata usaha Adek masih mampu untuk membuka pasar dan meningkatkan penjualan produk. Berdasarkan wawancara dengan pemilik,

keberhasilan usaha Adek seperti sekarang ini tidak lepas dari peran Disperindagkop dan usaha pemilik dalam membentuk sistem jaringan yang erat dengan distributor. Pada awal usaha, pemilik tidak pernah berfikir untuk menjangkau pemasaran di luar kabupaten, berkat arahan, bimbingan, dan dorongan dari Disperindagkop, usaha Adek mulai mengikuti pameran hasil keterampilan Usaha Kecil Menengah.

Disetiap kota yang dikunjungi pemilik di Sumatera Barat semakin membulatkan tekad pemilik untuk mengembangkan usahanya. Ibu Yenni Elva selaku pemilik mulai memikirkan cara memasarkan produk kacang tojin dengan tidak merekrut tenaga kerja bagian pemasaran. Seiring dengan meningkatnya tingkat pencurian dan kriminalitas, serta takut menanggung resiko ibu Yenni Elva mempertimbangkan untuk tidak merekrut tenaga kerja pemasaran produk di luar kabupaten. Akhirnya beliau memutuskan untuk menghubungi salah satu kenalan yang masih memiliki hubungan keluarga di Kota Padang, Kota Bukittinggi dan Kota Pekanbaru untuk mendistribusikan kacang tojin Adek. Setelah terbentuknya kesepakatan, distributor tersebut menjadi distributor tetap untuk pemasaran kacang tojin di luar Kabupaten sampai dengan sekarang.

Dengan menerapkan sistem kekeluargaan dan mempercayakan sepenuhnya distribusi produk ke distributor, usaha Adek mampu untuk menjangkau pemasaran kacang tojin diluar Kabupaten dan mempertahankan pemasarannya pada daerah tersebut. Keberhasilan yang diraih sekarang ini juga tidak lepas dari banyaknya risiko kerugian yang diterima pemilik, contohnya pada awal-awal pendistribusian produk ke Kota Pekanbaru, pemilik hanya mempercayakan pengiriman produk kepada bus transportasi tujuan Pekanbaru, namun setelah produk sampai ke distributor ternyata terjadi kehilangan produk yang mencapai 50 kg. Melalui kejadian tersebut pemilik mendapatkan pelajaran dan memperbaiki sistem pengiriman produk dengan memanfaatkan biro pengiriman barang resmi. Meskipun hanya bergantung kepada satu distributor di setiap kota, penjualan dan permintaan terbanyak memang berasal dari luar Kabupaten Pasaman.

Penyaluran produk melalui distributor juga terdapat permasalahan dimana ada sebagian toko-toko di Kota Bukittinggi yang pembayarannya macet/tidak lancar, bahkan ada sebagian toko yang belum melunasi pembayaran mencapai Rp

5.000.000. Kemudian ada juga sebagian toko-toko/ pedagang pengecer yang tidak mau menjualkan kacang tojin Adek karena harga yang fluktuatif. Hal ini merupakan risiko yang harus ditanggung pemilik, karena pembayaran produk dari distributor ke usaha ditetapkan secara kredit. Kemudian pemilik juga menilai bahwa distributor yang berada di Kota Bukittinggi bersikap kurang tegas terhadap pedagang pengecer dalam hal pembayaran kacang tojin Adek.

Permasalahan akibat ketergantungan pada satu distributor juga terjadi pada tahun 2007, dimana pada tahun tersebut pemasaran produk di Kota Pekanbaru dihentikan karena distributor yang masih memiliki hubungan keluarga dengan pemilik dipindah kerjakan ke Kota Dumai. Selang beberapa tahun kacang tojin Adek didistribusikan lagi ke Kota Pekanbaru pada tahun 2010 dengan distributor yang kembali menetap di Kota Pekanbaru. Walaupun terdapat permasalahan akibat ketergantungan kepada distributor, pemilik tetap bergantung kepada distributor tersebut dan tidak berkeinginan untuk merekrut tenaga kerja pemasaran.

Menurut Disperindagkop Kabupaten Pasaman, UKM akan selalu bertahan walaupun tidak memiliki tenaga kerja pemasaran, pemasarannya tidak optimal sehingga tidak dapat berkembang/ maju, usaha akan bergerak seperti itu-itu saja tidak ada perkembangan. Merujuk kepada pernyataan Disperindagkop diatas, usaha Adek belum melakukan pemasaran yang optimal, walaupun pasar telah terbuka dan usaha Adek telah menjangkau pemasaran di Kota Bukittinggi, Padang, dan Pekanbaru, pemasarannya hanya berpatok kepada toko-toko tertentu/ swalayan-swalayan besar yang berada disekitar pusat kota, belum menjangkau semua kawasan yang ada. Jika pemilik tetap berpendirian kepada keyakinannya untuk tidak mempekerjakan tenaga pemasaran, kemungkinan besar usaha akan berkembang seperti itu-itu saja tanpa adanya peningkatan penjualan dan perluasan wilayah pasar.

4.13.2 Bauran Pemasaran

1. Produk (Product)

Suatu produk dapat dibedakan dengan produk yang lainnya dengan memperhatikan dan membandingkan karakteristik yang dimiliki oleh produk tersebut. Perbedaan produk yang diamati tersebut dapat dilihat dari lima macam

karakteristik yang menjadi tolak ukur perbandingan yaitu klasifikasi produk, mutu produk, spesifikasi produk, merek dan pengemasan yang dilakukan terhadap produk. Karakteristik produk tersebut dijelaskan sebagai berikut :

a. Klasifikasi produk

Berdasarkan klasifikasi produk menurut tujuan penggunaannya kacang tojin yang dihasilkan oleh usaha Adek termasuk kedalam produk konsumsi, yaitu produk yang dibeli oleh konsumen akhir untuk dikonsumsi langsung tanpa harus diproses lagi. Sebagai produk konsumsi, kacang tojin tergolong sebagai produk konvenien karena dalam memperolehnya pembeli tidak harus mengeluarkan pengorbanan istimewa atau usaha-usaha khusus.

b. Mutu Produk

Mutu produk adalah kemampuan produk untuk melaksanakan fungsinya, termasuk keawetan, keandalan, kemudahan, dipergunakan dan diperbaiki serta atribut bernilai lainnya (Kotler dan Armstrong, 1997). Mutu suatu produk dapat dilihat dari dua sisi yakni sisi sebagai konsumen dan sisi sebagai produsen. Arti mutu dari segi produsen maupun konsumen bertujuan sama yakni kepuasan kedua belah pihak.

Sehubungan dengan itu, usaha Adek dalam memproduksi produk sangat memperhatikan mutu dari produk yang dihasilkan, mulai dari pemilihan bahan baku, pemilik usaha membeli bahan baku yang masih segar dan baik, dimana kurang bagus nya kualitas bahan baku akan menyebabkan cita rasa yang kurang enak. Pemilihan bahan baku dengan kualitas baik ini dilakukan karena menurut pihak usaha, bisnis makanan erat hubungannya dengan rasa dan selera sehingga agar memperoleh hasil produksi yang baik, kualitas bahan baku yang digunakan menjadi penting untuk diperhatikan. Kacang tojin Adek hanya menggunakan kacang tanah lokal sebagai bahan baku utama, walaupun harga kacang tanah yang berfluktuatif, pemilik tetap memilih menggunakan kacang tanah lokal. Selain itu pihak usaha juga tidak memakai bahan pengawet buatan dalam produknya, pihak usaha menggunakan pengawet alami yaitu garam, sehingga aman untuk dikonsumsi, daya tahan produk ini bisa mencapai 3 bulan.

Berdasarkan wawancara dengan pesaing usaha Adek yaitu usaha Bundo dan survey pesaing, diketahui bahwa dalam pemilihan bahan baku usaha Bundo

menggunakan dua macam jenis kacang tanah, yang pertama kacang tanah lokal dan yang kedua kacang tanah impor. Jika harga kacang tanah lokal meningkat maka pihak usaha berinisiatif untuk menggunakan kacang tanah impor dengan harga yang lebih murah. Ketahanan dan keawetan produk pesaing tidak lebih dari dua bulan, hal ini terlihat dari adanya perubahan warna dan rasa dari produk.

Terdapat perbedaan yang mendasar antara kacang tanah lokal dan kacang tanah impor, dari segi warna biji kacang tanah impor berwarna lebih pucat daripada kacang lokal. Dari segi ukuran biji kacang tanah impor memiliki ukuran yang lebih besar dibanding biji kacang tanah lokal. Dari segi daya tahan, biji kacang tanah impor mempunyai daya tahan lebih kurang 2 bulan, setelah lebih dari 1 bulan akan terjadi perubahan warna semakin putih pucat. Dari segi kerenyahan, biji kacang tanah lokal lebih renyah dibandingkan kacang tanah impor. Dari segi harga, kacang tanah impor lebih mahal dibandingkan kacang tanah lokal, perbandingan harga mencapai Rp 5.000 per kilonya (Warisno, 2005).

c. Spesifikasi Produk

Usaha kacang tojin Adek lebih menonjolkan pada cita rasa bumbu yang enak dan kerenyahan dari kacang tojinnya. Dalam pemberian bumbu, pihak usaha memberikan bumbu sebanyak dua kali, yaitu bumbu halus (bawang merah, bawang putih, dan garam) sebelum penggorengan dan bumbu luar berupa bawang goreng dan seledri goreng. Untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen yang berbeda-beda maka pihak usaha menyediakan kacang tojin dalam tiga macam ukuran kemasan.

Jika dibandingkan dengan produk pesaing, berdasarkan wawancara dengan pesaing diketahui bahwa pihak usaha dalam pemberian bumbu hanya dilakukan satu kali. Kacang tanah dilumuri dengan bumbu halus (bawang merah, bawang putih, dan garam) sebelum dilakukan penggorengan.

d. Merek

Untuk membedakan produk dengan produk pesaing maka usaha kacang tojin ini menggunakan nama “Kacang Tojin Adek” yang tertulis pada kemasan, kantong plastik jinjing dan kotak pembungkusan usaha Adek. Pada label merek tertulis izin usaha, nomor izin Depkes, serta nomor telepon yang dapat dihubungi.

e. Kemasan

Pada awal produksi usaha kacang tojin Adek ini dikemas dalam kemasan plastik bening, untuk merekatkannya masih menggunakan stepler dan memungkinkan adanya bagian yang renggang menyebabkan udara masuk. Setelah selang beberapa tahun, usaha Adek mulai menggunakan mesin press dan mengganti plastik kemasan dengan plastik mika bening yang lebih tebal, hal ini dilakukan supaya kacang tojin lebih tahan lama dan kerenyahannya tetap terjaga. Jika dibandingkan dengan pesaing, kemasan produk pesaing menggunakan plastik mika biasa/ memiliki ketebalan yang lebih rendah dibanding plastik kemasan usaha Adek.

Menurut Kotler dan Amstrong (1997) fungsi primer kemasan adalah memberi tempat dan melindungi produk, sehubungan dengan itu maka kemasan produk pada usaha Adek telah melaksanakan fungsi primernya dimana kemasan sudah memberi tempat dan dapat melindungi produk dari kehilangan.

2. Harga (Price)

Penetapan harga jual produk kacang tojin ditentukan oleh pimpinan/pemilik usaha Adek. Harga jual ditetapkan berdasarkan biaya yang dikeluarkan ditambah dengan laba yang ingin diperoleh. Kacang tojin dijual oleh pihak usaha ke pedagang pengecer dengan harga sebelum kenaikan bahan baku sebesar Rp 45.000 per kilogram, setelah kenaikan harga bahan baku menjelang lebaran Idul Fitri sebesar Rp 50.000 per kilogram, dan Rp 48.000 per kilogram setelah lebaran Idul Fitri. Harga yang ditetapkan oleh distributor dan pedagang pengecer kepada konsumen/pembeli tergantung dari kebijaksanaan distributor dan pedagang pengecer itu sendiri. Sistem pembayaran yang disepekatkan pihak usaha dengan pihak distributor dan pedagang pengecer adalah secara konsinyasi atau pembayaran dilakukan setelah barang terjual dengan sistem tunai.

Penetapan harga jual kacang tojin, usaha Adek menggunakan penetapan harga biaya plus (*cost plus pricing method*). Menurut Swastha dan Sukotjo (2002), penetapan harga biaya plus adalah menentukan harga jual perunit dengan menghitung jumlah seluruh biaya perunit ditambah jumlah tertentu untuk memenuhi laba yang dikehendaki pada unit tersebut.

Dalam menetapkan harga jual, pihak usaha Adek tetap memperhatikan harga pasar dan daya beli konsumen. Pada saat terjadi kenaikan harga bahan baku menjelang hari besar Idul Fitri pihak usaha juga menaikkan harga jual kacang tojin, namun setelah lebaran idul fitri jika harga yang sudah dinaikkan tersebut mempengaruhi volume penjualan menjadi berkurang maka pihak usaha akan berinisiatif untuk menurunkan sedikit harga jual produknya, hal ini dilakukan pihak usaha agar konsumen yang ada tidak beralih ke produsen lain. Ini merupakan strategi yang diterapkan pihak usaha untuk mempertahankan pelanggan, meskipun kemungkinan keuntungan yang diterima menjadi berkurang.

Pihak usaha memang menetapkan laba yang cukup tinggi untuk penjualan produk menjelang lebaran Idul Fitri, berdasarkan pengalaman pada tahun-tahun sebelumnya pihak usaha menilai berapapun harga yang ditetapkan, kacang tojin yang diminta akan melebihi batas hari-hari biasa dan konsumen akan tetap membeli tanpa mempertimbangkan harga jual kacang tojin Adek. Terkadang usaha Adek tidak mampu untuk memenuhi pesanan distributor seiring banyaknya permintaan dari dalam maupun luar Kabupaten Pasaman pada saat itu.

Penetapan laba yang cukup tinggi, tidak hanya untuk kepentingan pemilik semata. Seiring bertambahnya permintaan kacang tojin, tenaga kerja yang ada tidak mampu untuk menyelesaikan produksi kacang tojin yang peningkatannya sangat signifikan, sehingga dibutuhkan tenaga kerja tambahan. Laba dibutuhkan untuk membayar upah tenaga kerja lepas tersebut dan untuk membayar Tunjangan Hari Raya tenaga kerja. Jika pemilik hanya mengharapkan dari keuntungan bulan-bulan sebelumnya, tentunya pemilik tidak akan mampu untuk memberikan tunjangan kepada tenaga kerjanya.

Setelah lebaran Idul Fitri pemilik berinisiatif menurunkan harga jual produk walaupun harga beli biji kacang tanah masih mengalami kenaikan. Keputusan ini diambil dengan mempertimbangkan daya beli konsumen dan salah satu strategi untuk mempertahankan loyalitas konsumen pada produk Adek.

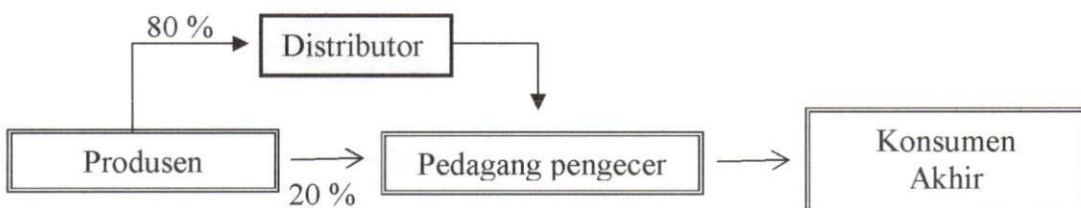
Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap pedagang pengecer, diketahui bahwa mayoritas pelanggan lebih memilih membeli kacang tojin Adek dibandingkan produk pesaing walaupun harga kacang tojin Adek lebih mahal. Kacang tojin Adek memiliki keunggulan dibanding produk pesaing baik dari segi

bentuk, warna, cita rasa dan daya tahan. Setelah dilakukan survei terhadap pesaing, produk pesaing hanya memiliki daya tahan selama lebih kurang dua bulan, dan pemberian bumbunya hanya dilakukan satu kali, yaitu sebelum dilakukan penggorengan. Dengan keunggulan yang dimiliki, menyebabkan pihak usaha mampu menetapkan harga jual kacang tojin lebih tinggi dibandingkan produk pesaing.

3. Distribusi (Distribution)

Semua perusahaan perlu melaksanakan distribusi, dan hal ini penting bagi pembangunan perekonomian masyarakat karena bertugas menyampaikan barang dan jasa yang diperlukan oleh konsumen. Suatu barang dapat berpindah melalui bebrapa tahap sejak dari produsen sampai ke konsumen.

Usaha Adek menggunakan saluran tidak langsung dimana produsen menyalurkan produknya kepada pedagang pengecer untuk memasarkan produknya hingga sampai konsumen akhir. Distribusi ke Kota Bukittinggi, Padang, dan Pekan Baru, usaha Adek memasarkan produk melalui distributor. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, persentase untuk penjualan yang dilakukan melalui pedagang pengecer di Kabupaten Pasaman adalah sekitar 20 % dan sisanya sebesar 80 % merupakan penjualan yang dilakukan melalui distributor. Skema saluran distribusi usaha Adek dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Saluran Distribusi Usaha Adek Tahun 2011

Ada beberapa saluran distribusi yang dapat digunakan untuk menyalurkan barang-barang konsumsi (Swasta dan Sukotjo, 2002) :

1. Saluran 1

Bentuk saluran yang paling pendek dan paling sederhana yaitu saluran distribusi dari produsen dan konsumen, tanpa menggunakan perantara.

2. Saluran 2

Saluran ini yaitu pengecer besar langsung melakukan pembelian pada produsen, atau produsen menggunakan pedagang pengecer sebagai perantara.

3. Saluran 3

Dinamakan saluran distribusi tradisional, dimana produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer.

4. Saluran 4

Dalam distribusi, produsen sering menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil.

Distribusi produk disekitar Kecamatan Lubuk Sikaping, pihak usaha mengantar langsung kacang tojin ketempat pedagang pengecer dengan sistem penjualan secara titipan. Distribusi ke Kota Bukittinggi, Padang, dan Pekan Baru, usaha Adek memasarkan produk melalui distributor. Di setiap kota tersebut terdapat satu distributor yang bertanggung jawab untuk memasarkan kacang tojin Adek. Distributor tersebut masih memiliki hubungan keluarga dengan pemilik usaha Adek. Penyaluran produk melalui distributor terdapat permasalahan dimana ada sebagian toko-toko di Kota Bukittinggi yang pembayarannya macet/tidak lancar, bahkan ada sebagian toko yang belum melunasi pembayaran mencapai Rp 5.000.000. Ada sebagian toko-toko/ pedagang pengecer yang tidak mau menjualkan kacang tojin Adek karena harga yang fluktuatif. Hal ini merupakan risiko yang harus ditanggung pemilik, karena pembayaran produk dari distributor ke usaha ditetapkan secara kredit. Kemudian pemilik juga menilai bahwa distributor yang berada di Kota Bukittinggi bersikap kurang tegas terhadap toko-toko/ pedagang pengecer dalam hal pembayaran kacang tojin Adek. Walaupun begitu, pemilik tetap bergantung kepada distributor tersebut dan tidak berkeinginan untuk merekrut tenaga kerja pemasaran.

Berdasarkan informasi dari pemilik, biasanya konsumen langsung membeli ke toko-toko pedagang pengecer. Sebenarnya pemilik melayani pembelian langsung di tempat usaha, namun menurut pemilik konsumen lebih memilih untuk

membeli ke tempat pedagang pengecer dengan alasan kacang tojin Adek mudah didapat dan sudah tersedia disemua toko-toko yang ada di Kecamatan Lubuk Sikaping sehingga konsumen dapat melakukan pembelian kacang tojin Adek kapan saja dan dimana saja. Kegiatan distribusi produk bergantung dari habis tidaknya produk di toko pengecer, biasanya pihak usaha mendistribusikan produk sekali dalam tiga hari.

Usaha kacang tojin Adek menggunakan distribusi intensif karena menggunakan beberapa pedagang penyalur dan sebanyaknya pedagang pengecer dalam menyalurkan produknya. Menurut Kotler dan Amstrong (1997), distribusi intensif merupakan strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sebanyak mungkin penyalur (terutama pengecer), untuk mencapai konsumen agar kebutuhan mereka cepat terpenuhi.

Jika dibandingkan dengan pesaing usaha Bundo, produk pesaing juga menggunakan satu saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung, dimana pihak usaha mendistribusikan produknya ke pedagang pengecer. Berdasarkan informasi dari usaha Bundo, untuk jalur pemasaran salah satu pesaing Adek yaitu usaha Mida tidak mendistribusikan produknya di Kecamatan Lubuk Sikaping, distribusi produknya terfokus ke Kota Bukittinggi. Hal ini sebabkan karena adanya pertimbangan dari pimpinan Usaha Mida mengingat beliau adalah mantan tenaga kerja di Usaha Adek yang membuka usaha sendiri setelah keluar dari usaha Adek.

4. Promosi (Promotion)

Promosi merupakan kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan (Fuad *et al*, 2006). Untuk memperkenalkan dan memasarkan produknya usaha Adek belum melakukan kegiatan promosi yang terencana dengan baik dan tidak ada anggaran biaya ataupun biaya tambahan yang dikeluarkan untuk promosi seperti memasang iklan atau lainnya.

Pihak usaha melakukan promosi secara *personal selling* yaitu komunikasi langsung dari mulut ke mulut dari konsumen yang pernah mengkonsumsi kacang tojin Adek. Selain itu usaha Adek juga mempromosikan kacang tojin dengan menghadiri undangan pameran-pameran hasil produksi usaha kecil menengah atau

bazar yang dilakukan oleh Disperindagkop dan instansi-instansi terkait yang mengadakan pameran (aneka usaha pengolahan pangan, PNPM, Expo Mikro Laju, serta pihak Disperindagkop langsung membawa kacang tojin Adek untuk pameran) di Kabupaten Pasaman ataupun diluar Kabupaten Pasaman. Jika dibandingkan dengan pesaing, berdasarkan wawancara diketahui bahwa promosi yang dilakukan pihak pesaing secara *personal selling* dan belum pernah menghadiri undangan pameran hasil produksi usaha kecil.

4.1.4 Manajemen Keuangan

Usaha kacang tojin Adek mengeluarkan modal sebesar Rp 5.000.000 pada awal memulai usaha kacang tojin dan modal ini merupakan modal pinjaman dari kerabat pemilik usaha. Seiring perkembangan usaha, untuk menambah modal pimpinan usaha Adek juga melakukan pinjaman terhadap lembaga keuangan seperti Bank. Pada tahun 2003 usaha Adek mendapat pinjaman modal dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pasaman sebesar 10 juta dengan bunga 0,5 % perbulannya, untuk pembayaran kredit pinjaman ke Disperindagkop ini usaha Adek dapat menepati batas waktu pembayarannya. Kemudian pada tahun 2005 usaha Adek mendapatkan pinjaman modal dari Bank BRI sebesar 50 juta dengan bunga 16% perbulannya, untuk pinjaman ini usaha Adek dapat menepati batas waktu pembayarannya.

Usaha Adek melakukan pencatatan keuangan yang sederhana dan dibuat secara manual yang tidak sesuai dengan pencatatan akuntansi yang baik dan benar. Pencatatan dilakukan pada sebuah buku khusus, untuk pembelian bahan baku dan bahan penolong, serta hasil akhir kacang tojin yang akan didistribusikan. Pencatatan yang dilakukan untuk bahan baku dan bahan penolong yang dibeli dikarenakan pada saat melakukan pembelian bahan baku dan bahan penolong pihak usaha tidak melakukan pembayaran secara tunai, pembayaran dilakukan belakangan dimana setelah semua bahan diolah dan diproses menjadi produk jadi maka untuk pembelian bahan baku dan bahan penolong selanjutnya baru dilakukan pembayaran oleh pihak usaha kepada pedagang langganannya. Pencatatan itu dilakukan untuk menghindari kesalahan pada saat pembayaran nantinya dan begitu juga sistem pembayaran yang dilakukan pedagang pengecer dan distributor.

Secara umum selama menjalankan usaha kacang tojin, pihak usaha tidak mempunyai masalah yang berarti dengan keuangan karena adanya sebuah kerjasama antara pihak usaha dengan pihak pemasok bahan baku dan pihak pedagang bahan penolong.

4.1.5 Permasalahan dalam Usaha Kacang Tojin Adek

Selain memiliki hal-hal yang baik, usaha Adek juga ditemukan beberapa hal yang masih perlu dibenahi, agar kedepannya usaha Adek dapat menjalankan usaha dengan lancar tanpa adanya permasalahan yang berarti.

4.1.5.1 Aspek Operasional Usaha

1. Peralatan/sarana produksi

Usaha Adek hanya menggunakan alat-alat manual dan belum ada penggunaan teknologi. Produksi usaha Adek dapat dikatakan bersifat fluktuatif, jenis peralatan yang digunakan untuk memproduksi kacang tojin tidak terdapat kendala yang berarti, tapi untuk produksi dalam jumlah besar usaha Adek perlu mempertimbangkan keefektifan waktu kerja dalam pengerjaan pengupasan dan penggorengan. Sebaiknya usaha Adek mulai menerapkan penggunaan teknologi, dengan teknologi proses produksi usaha Adek akan lebih efektif dan efisien.

Dalam penyediaan bahan baku usaha Adek hanya bergantung pada satu pemasok tetap yang memiliki kuasa untuk menentukan harga jual kacang tanah, hal ini tentunya akan menyulitkan pihak usaha apabila terjadi masalah dengan pemasok tetap tersebut, tentunya akan mempengaruhi proses produksi, untuk itu hendaknya pemilik tidak bergantung kepada satu pemasok saja dan mencari pemasok lainnya yang mampu menyediakan bahan baku dengan kualitas baik agar proses produksi dapat berjalan lancar.

2. Sumber Daya Manusia

Usaha Adek belum memiliki aturan tertulis tentang hak dan kewajiban tenaga kerja. Seluruh kesepakatan seperti sistem pengupahan, jam kerja, tugas dan wewenang, kehadiran dan lain-lain bentuknya adalah aturan tidak tertulis. Tidak ada aturan yang jelas adalah pangkal ketidakberhasilan sebuah industri dan jika dibiarkan akan berakibat lebih parah. Kemudian pihak usaha Adek belum pernah melakukan penilaian kinerja karyawan secara objektif. Sampai saat ini pimpinan

usaha belum memiliki kriteria yang jelas untuk menilai kinerja pekerjaanya. Menurut Hasibuan (2010), penilaian kinerja karyawan sangat penting dalam menetapkan kebijakan upah, insentif, bonus dan pemberian sanksi.

4.1.5.2 Aspek Keuangan

Kunci utama dalam mengelola keuangan adalah sistem pembukuan dan administrasi yang tepat. Pengendalian keuangan yang lemah dan administrasi yang kacau menjadi salah satu penentu kegagalan suatu perusahaan baik untuk tetap bertahan maupun untuk dapat berkembang. Usaha Adek adalah usaha yang belum menerapkan sistem pengelolaan keuangan yang tertib dan teratur termasuk dalam pembuatan laporan laba rugi. Usaha belum memiliki laporan keuangan yang menjelaskan berapa laba bersih yang diterima pemilik perbulannya.

Pemilik usaha tidak dapat menentukan dengan pasti berapa laba bersih yang diperoleh dari usaha ini. Pihak usaha menilai keuntungan usahanya dengan melihat asset-asset atau benda berharga yang dimiliki saat ini, tanpa mengetahui berapa keuntungan yang diterima dalam bentuk angka.

Dengan melakukan pelaporan keuangan pihak usaha dapat mengetahui laba/rugi usaha dan tingkat kemajuan usaha serta prospek usaha kedepannya berdasarkan arus keuangan yang ada. Menurut Hanafi dan Abdul (2003) tujuan pelaporan keuangan secara spesifik adalah untuk memberi informasi sumberdaya ekonomi, kewajiban dan modal, memberi informasi pendapatan yang komprehensif, serta memberi informasi aliran kas.

Pengelolaan keuangan usaha Adek masih belum terpisah dengan keuangan rumah tangga pemilik. Pemilik belum mengalokasikan gaji bagi pemilik usaha yang menjadi sumber penghasilan untuk pembiayaan rumah tangga pemilik, seharusnya laba usaha digunakan untuk pengembangan usaha seperti pembelian teknologi untuk produksi. Serta usaha Adek juga belum pernah menerapkan sistem penganggaran uang tunai/kas.

Untuk pembukuan usaha, usaha Adek mencatat segala transaksi yang dilakukan pada satu buku khusus, yang memuat segala jenis kegiatan dan transaksi yang terjadi. Hal ini tentunya akan menyulitkan pihak usaha apabila sistem ini terus dilanjutkan, karena pemilik tidak memisahkan mana aspek pengeluaran dan mana aspek pemasukan. Untuk itu hendaknya pemilik

memperhatikan keadaan usahanya, yaitu sampai sejauh mana usaha ini mampu menghasilkan keuntungan serta mengetahui pada tingkat penjualan berapa usaha ini dapat menutupi semua biaya total yang dikeluarkan untuk menghindari kerugian.

4.1.5.2 Aspek Pemasaran

a. Produk

Sejak awal berdiri sampai sekarang usaha Adek hanya menyediakan satu jenis olahan kacang tanah saja yaitu kacang tojin. Sebaiknya dilakukan diversifikasi produk, usaha Adek jangan hanya terfokus pada kacang tojin saja, padahal diversifikasi produk berguna untuk membuka pasar baru dan dapat menghindari kejenuhan pelanggan.

Dalam memproduksi kacang tojin, usaha Adek telah memiliki kemasan produk yang baik, hanya saja pada merek/label kemasan produk tidak dicantumkan batas kadaluarsa, berat bersih, label halal dan alamat usaha, sehingga konsumen tidak mengetahui secara pasti berapa lama daya tahan produk dan alamat pemesanan produk.

b. Distribusi

Usaha Adek belum merumuskan strategi pemasaran sehingga kegiatan pemasaran hanya terbatas pada penjualan ke distributor dan pengecer saja, seharusnya usaha Adek juga melakukan survei pasar sehingga dapat melihat peluang untuk menambah pangsa pasar. Kemudian sebaiknya usaha Adek tidak hanya bergantung pada satu distributor saja di setiap kota, ada baiknya usaha Adek menambah jumlah distributor, agar pemasaran produk dapat mencakup semua kawasan/daerah di kota tersebut.

c. Promosi

Usaha Adek belum pernah melakukan promosi yang terencana, baik itu media massa, dan pers. Usaha Adek hanya bergantung kepada Disperindagkop untuk mempromosikan kacang tojin Adek. Ada baiknya jika usaha Adek melakukan promosi sendiri baik itu melalui media massa, dan pers.

4.2 Analisis Keuntungan

Keuntungan usaha merupakan selisih antara total pendapatan penjualan dan seluruh biaya yang dikeluarkan usaha Adek pada periode tertentu. Akibat kenaikan biaya usaha sebagai imbas dari kenaikan harga bahan baku, maka usaha Adek pada bulan Juli menaikkan harga jual produknya. Untuk mengantisipasi keinginan konsumen dan untuk mempertahankan pelanggan maka usaha Adek pada bulan Oktober menetapkan kebijakan untuk menurunkan harga jual produk sedangkan harga bahan baku masih mengalami kenaikan.

Menurut Disperindagkop Kabupaten Pasaman, usaha kacang tojin Adek dapat dikatakan sebagai usaha musiman, yakni terjadinya percepatan penjualan pada saat-saat tertentu seperti menjelang Hari Raya Idul Fitri, libur sekolah dan hari besar nasional lainnya. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik mengakui bahwa perayaan-perayaan tertentu memang sangat mempengaruhi permintaan produk. Tidak hanya permintaan yang meningkat, keuntungan yang diterima pemilik juga meningkat. Keuntungan terbesar diperoleh pemilik pada saat Lebaran Idul Fitri.

Percepatan penjualan yang mencapai 4 – 5 ton kacang tojin menjelang Idul Fitri, telah dirasakan pemilik selama 5 tahun terakhir. Permintaan kacang tojin menjelang Idul Fitri selalu mengalami peningkatan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Kenaikan penjualan yang sangat signifikan pada bulan tersebut, berapapun harga yang ditetapkan konsumen tetap membeli kacang tojin Adek, terkadang pemilik tidak mampu untuk memenuhi permintaan pasar pada saat itu. Pengaruh kenaikan harga bahan baku dan harga jual tidak memberikan pengaruh yang berarti bagi konsumen. Keuntungan yang diterima usaha berlipat ganda dibandingkan dengan bulan-bulan lainnya.

Keuntungan tersebut tidak langsung dimanfaatkan untuk keperluan pribadi pemilik. Pemilik menyimpan sebagian laba usaha tersebut di lembaga perbankan. Laba usaha yang diterima pemilik digunakan untuk membayar upah tenaga kerja lepas, membayar Tunjangan Hari Raya, dan simpanan modal untuk mengantisipasi adanya kredit macet pembayaran kacang tojin dari distributor dan pedagang pengecer. Kemudian simpanan modal tersebut digunakan untuk biaya produksi dari permintaan yang berlipat menjelang Idul Fitri tahun berikutnya,

yang jumlah biayanya cukup besar dan tidak mungkin dapat ditanggulangi dari keuntungan bulan-bulan biasa.

Untuk mengetahui dan melihat sejauh mana harga jual dan musim mempengaruhi tingkat keuntungan usaha maka dilakukan analisis terhadap keuntungan per 3 bulan, masing-masingnya dibagi menjadi periode triwulan April-Juni (triwulan I), dimana pada bulan tersebut belum terjadi kenaikan harga jual produk, kemudian periode triwulan Juli-September (triwulan II), dimana pada bulan tersebut terjadi kenaikan harga jual produk akibat kenaikan harga bahan baku kacang tanah dan menjelang lebaran Idul Fitri, selanjutnya periode triwulan Oktober-Desember (triwulan III), dimana pada bulan tersebut terjadi penurunan harga jual produk sedangkan harga bahan baku masih mengalami kenaikan.

4.2.1 Biaya

Pendapatan penjualan merupakan nilai rupiah yang diterima oleh pihak usaha dari penjualan produk yang diproduksinya. Keuntungan dihitung dari selisih pendapatan penjualan dikurangi dengan seluruh biaya. Biaya yang dikeluarkan dalam menghitung laba bersih yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Rincian biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha Adek dapat dilihat pada Tabel 4.

Dari Tabel 4 dapat dilihat bahwa biaya terbesar yang dikeluarkan oleh usaha Adek dalam proses produksi selama bulan April sampai Desember 2011 adalah biaya pembelian bahan baku, selanjutnya biaya bahan penolong. Pengeluaran untuk biaya pembelian bahan baku yang terbesar terjadi pada saat bulan Agustus yaitu Rp 110.000.000,- terjadinya kenaikan biaya bahan baku secara signifikan karena adanya peningkatan volume produksi dan permintaan kacang tojin memasuki bulan Ramadhan dan lebaran Idul Fitri, biaya variabel yang terbesar juga terjadi pada saat bulan Agustus yaitu Rp 152.752.842,-.

Terjadinya perubahan biaya variabel yang dikeluarkan setiap bulannya pada umumnya dipengaruhi oleh jumlah bahan baku yang dibeli. Meningkatnya jumlah bahan baku dipengaruhi oleh banyaknya jumlah produksi pada saat bulan-bulan tertentu. Selain itu meningkatnya biaya variabel pembelian bahan baku juga dipengaruhi oleh meningkatnya harga beli biji kacang tanah pada bulan Juli.

Harga bahan baku biji kacang tanah yang dibeli oleh usaha Adek pada awalnya Rp 19.000 / kg nya, kemudian meningkat menjadi Rp 22.000 / kg nya,

usaha Adek rata-rata menggunakan bahan baku biji kacang tanah setiap bulannya berjumlah lebih kurang 500 kg dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 9.500.000,- sebelum kenaikan harga bahan baku, dan Rp 11.000.000,- setelah kenaikan harga bahan baku. Rincian lebih lanjut mengenai komponen biaya usaha Adek dapat dilihat pada Lampiran 10.

Tabel 4. Rincian Biaya Variabel yang dikeluarkan selama bulan April sampai Desember 2011 pada Usaha Adek

No	Biaya Variabel	sebelum kenaikan harga jual (Rupiah)			ketika kenaikan harga jual (Rupiah)		
		April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
1	Bahan Baku	9.500.000	9.500.000	9.500.000	13.200.000	110.000.000	22.000.000
2	Bahan Penolong	2.141.500	2.216.500	2.233.500	2.635.500	11.222.000	3.965.500
3	Bahan Bakar	400.000	400.000	400.000	400.000	800.000	800.000
4	Transportasi	575.000	578.000	516.000	580000	2.400.000	1.100.000
5	Pengemasan	391.000	418.500	398.220	445.500	1.937.980	724.240
6	Listrik	12.725	13.625	12.815	14.103	39.362	21.142
7	Air	12.000	12.600	12.375	12.600	13.500	12.900
8	Tenaga kerja produksi (TK lepas dan TK pengupasan)	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.500.000	20.340.000	5.540.000
9	Tunjangan Hari Raya	0	0	0	0	6.000.000	0
	Total Biaya	14.282.225	14.389.225	14.322.910	18.787.703	152.752.842	34.163.782

Tabel Lanjutan Rincian Biaya Variabel pada Usaha Adek

No	Biaya Variabel	setelah penurunan harga jual (Rupiah)		
		Oktober	November	Desember
1	Bahan Baku	10.340.000	11.000.000	13.200.000
2	Bahan Penolong	2.536.000	2.568.500	2.674.500
3	Bahan Bakar	400.000	400.000	400.000
4	Transportasi	525.000	585.000	620.000
5	Pengemasan	361.220	384.960	455.980
6	Listrik	10.843	12.515	12.494
7	Air	13.200	12.788	12.600
8	Biaya tenaga kerja pengupasan	1.175.000	1.250.000	1.500.000
	Total Biaya	15.361.263	16.213.763	18.875.574

Usaha Adek menggunakan minyak tanah sebagai bahan bakar untuk proses produksi, pihak usaha melakukan pembelian minyak tanah rata-rata satu kali dalam dua bulan dimana pembeliannya sebanyak satu drum dengan harga sebesar Rp 800.000,-. Usaha Adek juga mengeluarkan biaya variabel untuk tenaga kerja, biaya tenaga kerja yang paling banyak dikeluarkan pada saat bulan Agustus, dimana pada bulan tersebut terjadi peningkatan jumlah tenaga kerja produksi dan pemberian tunjangan hari raya kepada tenaga kerja oleh pemilik usaha.

Usaha Adek menggunakan listrik dan air hanya pada saat proses produksi berlangsung, penggunaan listrik hanya untuk alat mesin press, sedangkan untuk pencahayaan ruangan produksi hanya bergantung pada cahaya dari sinar matahari. Untuk penggunaan air hanya untuk mencuci semua peralatan setelah selesai digunakan. Karena tempat produksi berdekatan dengan rumah pribadi pemilik usaha maka air dan listrik dipakai secara bersama-sama untuk itu biaya air dan listrik dihitung biaya bersamanya.

Pada penelitian ini berdasarkan hasil wawancara dengan pihak usaha, untuk biaya air usaha diambil 15% dari biaya total pemabayaran air per bulan. Untuk perhitungan biaya bersama untuk listrik dapat dilihat pada Lampiran 11 dan perhitungan biaya bersama air dapat dilihat pada Lampiran 12.

Selain biaya variabel, pihak usaha kacang tojin Adek juga mengeluarkan biaya tetap, yaitu gaji pimpinan, pajak kendaraan, biaya pemeliharaan alat dan biaya penyusutan bangunan dan peralatan, upah tenaga kerja penggorengan dan pengemasan dan konsumsi tenaga kerja. Untuk gaji pimpinan ditetapkan berdasarkan upah minimum regional Provinsi Sumatera Barat. Pajak kendaraan termasuk juga kedalam biaya tetap yang dikeluarkan pihak usaha karena untuk pajak kendaraan dibayarkan setiap tahunnya sebesar Rp 850.000,-. Besarnya pajak kendaraan tidak dipengaruhi oleh jumlah produk kacang tojin yang dihasilkan.

Rincian untuk biaya tetap yang dikeluarkan usaha kacang tojin Adek untuk setiap bulannya dapat dilihat pada Tabel 5. Rincian biaya tetap pada bulan Agustus dan September pada Tabel 6 dan Tabel 7.

Tabel 5. Biaya Tetap yang Dikeluarkan oleh Usaha Adek untuk setiap bulannya.

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Gaji pimpinan	1.150.000
2	Pajak kendaraan	70.833
3	Biaya penyusutan alat, mesin dan bangunan	450.504
4	Biaya pemeliharaan alat	15.000
5	Upah tenaga kerja	2.400.000
6	Konsumsi tenaga kerja	300.000
Total		4.386.337

Tabel 6. Biaya Tetap Usaha Adek pada Bulan Agustus 2011

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Gaji pimpinan	1.150.000
2	Pajak kendaraan	70.833
3	Biaya penyusutan alat, mesin dan bangunan	450.504
4	Biaya pemeliharaan alat	15.000
5	Upah tenaga kerja	4.160.000
6	Konsumsi tenaga kerja	0
Total		5.846.337

Tabel 7. Biaya Tetap Usaha Adek pada Bulan September 2011

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Gaji pimpinan	1.150.000
2	Pajak kendaraan	70.833
3	Biaya penyusutan alat, mesin dan bangunan	450.504
4	Biaya pemeliharaan alat	15.000
5	Upah tenaga kerja	2.600.000
6	Konsumsi tenaga kerja	300.000
Total		4.586.337

Untuk biaya tetap, biaya yang dikeluarkan usaha Adek hampir sama setiap bulannya, tetapi untuk bulan Agustus dan September biaya tetap yang dikeluarkan berbeda, disebabkan pada bulan tersebut frekuensi jumlah hari bekerja tenaga kerja lebih banyak dibandingkan bulan-bulan lainnya dan pembayaran upah ditetapkan secara harian.

4.2.2 Keuntungan (Laba Bersih)

Laba bersih dapat dihitung dari selisih pendapatan penjualan dikurangi seluruh biaya. Besarnya tingkat keuntungan yang yang diperoleh usaha kacang tojin Adek untuk setiap bulannya mulai dari bulan April sampai Desember tahun 2011 dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Besar Biaya, Pendapatan penjualan dan Keuntungan setiap bulannya pada Usaha Kacang tojin Adek mulai bulan April sampai Desember Tahun 2011

Periode	Bulan	Biaya variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Pendapatan penjualan (Rp)	Keuntungan (Rp)
1. Sebelum kenaikan harga jual	April	14.282.225	4.386.337	21.150.000	2.481.438
	Mei	14.389.225	4.386.337	21.060.000	2.284.438
	Juni	14.322.910	4.386.337	21.375.000	2.665.753
	Total	42.994.360	13.159.012	63.585.000	7.431.628
2. Ketika Kenaikan harga jual	Juli	18.787.703	4.386.337	30.000.000	6.825.960
	Agustus	152.752.842	5.846.337	250.000.000	91.400.821
	September	34.163.782	4.586.337	50.000.000	11.249.881
	Total	205.704.327	14.819.011,3	330.000.000	109.476.662
3. Setelah penurunan harga jual	Oktober	15.361.263	4.386.337	22.560.000	2.812.400
	November	16.213.763	4.386.337	22.560.000	1.959.900
	Desember	18.875.574	4.386.337	28.800.000	5.538.088
	Total	50.450.600	13.159.012	73.920.000	10.310.388

Dari Tabel 8 dapat dilihat bahwa pada periode sebelum kenaikan harga bahan baku dan harga jual (triwulan I) keuntungan yang diperoleh usaha Adek sebesar Rp 7.431.628,- dan keuntungan yang diperoleh relatif stabil setiap bulannya rata-rata Rp 2.500.000,- per bulannya. Pada periode ketika kenaikan harga bahan baku dan harga jual (triwulan II), keuntungan yang diperoleh juga mengalami kenaikan yakni sebesar Rp 109.476.662,- dan mengalami fluktuasi setiap bulannya, dimana keuntungan tertinggi diterima pihak usaha pada bulan Agustus sebesar Rp 91.400.821,- ini dikarenakan pada bulan tersebut adalah bulan Ramadhan menjelang hari raya Idul Fitri sehingga terjadi peningkatan volume

produksi dan permintaan kacang tojin secara besar-besaran. Sehingga keuntungan yang diperoleh meningkat secara signifikan. Pada periode penurunan harga jual produk dan harga bahan baku masih mengalami peningkatan (triwulan III), keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 10.310.388,- dan mengalami fluktuasi setiap bulannya, dimana keuntungan tertinggi diperoleh pada bulan Desember sebesar Rp 5.538.088,- hal ini dikarenakan jumlah penerimaan mengalami peningkatan dibandingkan bulan sebelumnya akibat adanya peningkatan penjualan kacang tojin.

Untuk membandingkan tingkat keuntungan yang diperoleh pihak usaha sehubungan dengan terjadinya kenaikan harga bahan baku dan harga jual produk dan sejauh mana harga jual dan musim mempengaruhi keuntungan maka dilakukan analisis terhadap keuntungan per 3 bulan dimana masing-masingnya dibagi menjadi periode April-Juni 2011 (triwulan I), periode Jul-September 2011 (triwulan II) dan periode Oktober-Desember (triwulan III). Dari hasil analisis yang dilakukan diketahui bahwa keuntungan terbesar diperoleh pada periode triwulan II yaitu sebesar Rp 109.476.662,- keuntungan dipengaruhi oleh kenaikan harga jual, kenaikan volume produksi dan kenaikan volume penjualan. Keuntungan terendah diperoleh pada triwulan I sebesar Rp 7.431.628,- padahal harga bahan baku belum mengalami kenaikan. Hal ini disebabkan oleh penetapan harga jual yang tidak tepat. Dari hasil analisis, terjadinya peningkatan total biaya produksi kacang tojin pada triwulan II sebesar 75% yaitu dari Rp 55.676.173,- pada triwulan I menjadi Rp 218.926.140,- pada triwulan II yang juga diiringi dengan peningkatan jumlah produksi kacang tojin pada triwulan II tersebut. Dari analisis keuntungan diketahui bahwa meningkatnya keuntungan pada triwulan II sebesar 93% yaitu dari Rp 7.431.628,- pada periode I menjadi Rp 109.476.662,-.

Kemudian dari hasil analisis diketahui bahwa terjadi penurunan total biaya produksi kacang tojin pada triwulan III sebesar 71% yaitu dari Rp 218.926.140,- pada triwulan II menjadi Rp 63.132.413,- pada triwulan III dan juga diiringi dengan penurunan produksi. Dari analisis keuntungan terjadi penurunan keuntungan pada triwulan III sebesar 91% yaitu dari Rp 109.476.662,- pada periode II menjadi Rp 10.310.338 pada periode III.

Selanjutnya, perbandingan antara triwulan I dengan triwulan III diketahui bahwa terjadi peningkatan total biaya produksi kacang tojin pada triwulan III sebesar 11,8% yaitu dari Rp 55.676.173,- pada triwulan I menjadi Rp 63.132.413,- pada triwulan III. Dari analisis keuntungan terjadi peningkatan keuntungan sebesar 28% yaitu dari Rp 7.431.628,- pada periode I menjadi Rp 10.310.388,- pada periode III.

Dilihat dari besarnya biaya produksi maupun keuntungan periode triwulan I dan triwulan III memiliki kondisi yang jauh berbeda dengan periode triwulan II. Meskipun terdapat perbedaan biaya dan keuntungan pada periode triwulan I dan III, periode tersebut memiliki kesamaan dari segi produksi yaitu sama-sama memproduksi kacang tojin dengan produksi rata-rata 500 kg perbulannya. Sedangkan periode II besarnya jumlah produksi melebihi produksi rata-rata usaha Adek.

Dari segi keuntungan per periode dapat dilihat bahwa penetapan harga jual produk pada triwulan I tidak memberikan keuntungan yang optimal bagi usaha. Triwulan III dapat dijadikan patokan bahwa penetapan harga jual triwulan III lebih menguntungkan dibandingkan triwulan I. Keuntungan yang diterima pemilik mengalami peningkatan meskipun harga jual yang ditawarkan lebih tinggi dibanding triwulan I. Kenaikan harga jual akibat kenaikan harga bahan baku memberikan pengaruh positif terhadap keuntungan. Dapat disimpulkan bahwa dalam penetapan harga jual produk, pemilik belum menghitung secara rinci biaya-biaya yang dikeluarkan. Untuk kedepannya sebaiknya pemilik menghitung secara rinci besarnya biaya yang dikeluarkan dan menetapkan harga jual dengan melihat perhitungan biaya dan pertimbangan persentase laba yang diinginkan.

Pada periode triwulan II terjadi kenaikan harga bahan baku dan harga jual yang diiringi dengan meningkatnya permintaan dan volume penjualan kacang tojin serta keuntungan yang diterima meningkat secara signifikan dibanding periode lainnya. Fenomena ini cukup bertentangan dengan hukum permintaan yakni semakin tinggi harga yang ditawarkan semakin sedikit barang yang diminta. Periode triwulan II seakan-akan berlawanan dengan hukum permintaan tersebut. Setelah dikaji lebih dalam, kenyataan dilapangan mengenai permintaan kacang tojin Adek tidak sesuai dengan hukum permintaan.

Pada saat bulan Ramadhan menjelang hari raya Idul Fitri terjadi permintaan produk kacang tojin secara besar-besaran yang tidak dipengaruhi oleh harga jual. Berapun harga yang ditawarkan konsumen tetap membeli kacang tojin Adek. Hal ini dipengaruhi oleh kebiasaan masyarakat Sumatera Barat yang secara turun menurun selalu menyediakan kacang tojin saat lebaran, persepsi masyarakat tidak lengkap lebaran tanpa menghidangkan kacang tojin pelengkap kue lebaran. Selain itu, proses pembuatan kacang tojin yang cukup menyita waktu, sehingga tidak semua orang dapat melakukannya. Dengan alasan kepraktisan masyarakat lebih memilih untuk membeli dibandingkan harus membuat sendiri. Berdasarkan wawancara dengan pedagang pengecer juga diperoleh informasi bahwa konsumen memilih untuk memesan kacang tojin Adek jauh-jauh hari setelah memasuki bulan Ramadhan tanpa mempertimbangkan harga. Sehingga keuntungan yang diperoleh meningkat secara signifikan.

Pada periode III terjadi penurunan harga jual sementara harga bahan baku masih mengalami kenaikan, pihak usaha mengambil kebijakan untuk menurunkan harga jual kacang tojin. Penurunan harga jual ternyata tidak begitu mempengaruhi penjualan kacang tojin. Hal ini disebabkan karena pada periode tersebut situasi dan kondisinya cukup berbeda dengan periode II. Pada periode III tidak semua orang membutuhkan kacang tojin untuk dikonsumsi, konsumen membeli kacang tojin hanya untuk selingan makanan ringan dan oleh-oleh.

Berdasarkan analisis diatas dapat disimpulkan bahwa periode II dan periode III memiliki situasi dan kondisi yang berbeda. Penurunan harga jual pada periode III tidak mempengaruhi penjualan. Penjualan pada periode III hampir sama dengan kondisi normal pada periode I. Penetapan harga jual yang bersifat fluktuatif pada ketiga periode tidak begitu mempengaruhi penjualan kacang tojin. Penjualan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan musim yaitu menjelang lebaran dan libur nasional. Penjualan produk pada kondisi normal periode I penjualan rata-rata berkisar 500 kg, kondisi menjelang lebaran periode II penjualan meningkat mencapai 5 ton. Setelah lebaran pada periode III kondisi kembali normal, pemilik mengambil kebijakan untuk menurunkan harga jual. Penurunan harga jual tidak memberikan pengaruh kepada penjualan produk, penjualan kacang tojin kembali normal yakni berkisar 500 kg per bulannya.

Untuk melihat besarnya tingkat keuntungan dan biaya yang dikeluarkan oleh usaha kacang tojin Adek dapat dilihat pada Lampiran 14.

4.3 Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Analisis titik impas merupakan metode yang digunakan untuk melihat pada tingkat berapa usaha Adek tidak mengalami kerugian dan tidak pula memperoleh keuntungan dalam usahanya. Dalam analisis impas semua biaya dikelompokkan kedalam biaya variabel dan biaya tetap. Adapun unsur-unsur yang diperlukan dalam perhitungan impas adalah biaya tetap total, biaya variabel total, biaya variabel per unit, volume produksi selama periode tertentu dan harga jual. Jumlah biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan untuk perhitungan titik impas usaha Adek dapat dilihat pada Lampiran 16. Perhitungan titik impas pada usaha Adek dilakukan pada bulan triwulan I (April-Juni), triwulan II (Juli-September) dan triwulan III (Oktober-Desember). Titik impas dalam kuantitas dan impas dalam penjualan dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Titik Impas dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan pada Periode April-Desember 2011

No	Uraian	Triwulan I (Sebelum kenaikan harga jual)	Triwulan II (Ketika kenaikan harga jual)	Triwulan III (Setelah penurunan harga jual)
1	Biaya Tetap (Rp)	13.159.131	14.819.011	13.159.131
2	Biaya Variabel (Rp)	42.994.360	205.704.327	50.450.600
3	Biaya Variabel/Unit (Rp)	28.662,91	31.167,32	32.134
4	Harga Jual (Rp)	45.000	50.000	48.000
5	Volume Produksi (Kg)	1.500	6.600	1.570
6	Penjualan (Rp)	63.585.000	330.000.000	73.920.000
7	Impas Kuantitas (Kg)	805	787	830
8	Impas Penjualan (Rp)	36.251.049	38.997.397	39.876.155

Berdasarkan Tabel 9 pada triwulan I dapat dilihat bahwa usaha Adek belum akan memperoleh keuntungan atau laba tetapi juga tidak akan menderita kerugian pada tingkat produksi sebesar 805 kg. Besarnya nilai penjualan dalam keadaan impas ini yaitu sebesar Rp 36.251.049,-. Dari hasil perhitungan terlihat bahwa usaha kacang tojin Adek selama periode April-Juni telah memproduksi diatas titik

impas, hal ini dikarenakan penjualan untuk produk kacang tojin sebesar Rp 63.585.000,- sedangkan impas penjualan telah tercapai pada saat penjualan produk kacang tojin sebesar Rp 36.251.049 ,-

Pada triwulan II dapat dilihat bahwa usaha Adek belum akan memperoleh keuntungan atau laba tetapi juga tidak akan menderita kerugian pada tingkat produksi sebesar 787 kg. Besarnya nilai penjualan dalam keadaan impas ini yaitu sebesar Rp 38.997.397,-. Dari hasil perhitungan terlihat bahwa usaha kacang tojin Adek selama periode April-Juni telah memproduksi diatas titik impas, hal ini dikarenakan penjualan untuk produk kacang tojin sebesar Rp 330.000.000,- sedangkan impas penjualan telah tercapai pada saat penjualan produk sebesar Rp 38.997.397,-. Jika dibandingkan dengan periode triwulan sebelum kenaikan harga bahan baku, tampak jelas perbedaan antara impas kuantitas dan impas penjualan sebelum dan sesudah kenaikan harga bahan baku, hal ini dipengaruhi oleh kenaikan biaya variabel perunit sebesar Rp 3.000 pada triwulan II, kenaikan harga jual dan besarnya jumlah penjualan pada triwulan tersebut.

Pada triwulan III dapat dilihat bahwa usaha Adek belum akan memperoleh keuntungan atau laba tetapi juga tidak akan menderita kerugian pada tingkat produksi sebesar 830 kg. Besarnya nilai penjualan dalam keadaan impas ini yaitu sebesar Rp 39.876.155,-. Dari hasil perhitungan terlihat bahwa usaha kacang tojin Adek selama periode Oktober-Desember telah memproduksi diatas titik impas, hal ini dikarenakan penjualan untuk produk kacang tojin sebesar Rp 73.920.000,- sedangkan impas penjualan telah tercapai pada saat penjualan produk kacang tojin sebesar Rp 39.876.155,-. Untuk grafik titik impas dapat dilihat pada Lampiran 16.

Berdasarkan analisis yang dilakukan untuk titik impas diketahui bahwa usaha Adek telah memproduksi diatas impas kuantitas dan telah menerima keuntungan yang melebihi impas penjualan baik itu pada periode triwulan I, triwulan II, dan triwulan III.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Usaha Adek merupakan usaha kecil yang memproduksi kacang tojin, beranggotakan 29 orang dan dipimpin oleh Yenni Elva, berdiri pada tahun 1999. Pemilik usaha merangkap sebagai pimpinan, tenaga kerja bagian pemasaran dan keuangan. Belum memiliki aturan tertulis mengenai tugas, wewenang dan tanggung jawab tenaga kerja, masih melakukan pencatatan keuangan secara manual, belum menerapkan pencatatan akuntansi secara baik dan benar. Usaha tidak memiliki laporan keuangan yang menjelaskan berapa laba bersih yang diterima pemilik perbulannya, pengelolaan keuangan usaha Adek masih belum terpisah dengan keuangan rumah tangga pemilik. Pemasaran kacang tojin Adek ini belum optimal dan belum menjangkau semua kawasan, pemasaran diluar daerah dipercayakan kepada distributor yang masih memiliki hubungan keluarga. Permasalahan kerap terjadi pada saat pelunasan pembayaran produk terjual oleh distributor kepada pemilik.
2. Total keuntungan pada periode sebelum kenaikan harga bahan baku dan harga jual (triwulan I) yang diperoleh sebesar Rp 7.431.628,- Pada periode ketika kenaikan harga bahan baku dan harga jual (triwulan II) total keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 109.476.662,- Pada periode setelah penurunan harga jual produk dan harga bahan baku masih mengalami kenaikan (triwulan III), total keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 10.310.388,- Selanjutnya berdasarkan perbandingan keuntungan 3 periode diketahui bahwa kenaikan harga bahan baku dan harga jual tidak mempengaruhi penjualan produk dan keuntungan usaha. Keuntungan terbesar diperoleh pada triwulan II, dimana pada kondisi tersebut bertepatan dengan bulan Ramadhan menjelang Idul Fitri. Kemudian usaha Adek telah berproduksi diatas titik impas kuantitas dan telah menerima keuntungan yang melebihi impas penjualan, baik itu pada periode triwulan I, triwulan II, dan triwulan III. Pada triwulan I impas kuantitas produk adalah 805 kg, untuk impas penjualan yaitu Rp 36.251.049. Pada triwulan II impas

kuantitas produk adalah 787 kg, untuk impas penjualan yaitu Rp 38.997.397. Kemudian pada triwulan III, impas kuantitas produk adalah 830 kg, untuk impas kuantitas produk yaitu Rp 39.876.155. Keuntungan usaha Adek sangat tergantung kepada jumlah produksi, penjualan produk dan biaya. Semakin banyak jumlah produk kacang tojin yang terjual maka semakin tinggi keuntungan yang diterima usaha Adek. Penjualan usaha Adek juga bergantung kepada musim, dimana musim lebaran, libur nasional sangat mempengaruhi permintaan kacang tojin. Meskipun terjadi peningkatan harga bahan baku dan penurunan harga jual ternyata usaha Adek masih memperoleh keuntungan yang melebihi sebelum terjadinya kenaikan harga bahan baku.

5.2 Saran

Sehubungan dengan analisa usaha pada usaha kacang tojin Adek yang telah dilakukan, maka disarankan kepada pihak usaha sebagai berikut :

1. Disarankan kepada pihak usaha untuk membuat perjanjian kerja secara tertulis sederhana yang berisikan wewenang, tanggung jawab, hak, dan kewajiban pekerja. Sebaiknya pemilik memisahkan antara keuangan keluarga dan keuangan usaha, agar keuntungan yang diperoleh dapat dihitung dengan jelas. Disarankan untuk membuat buku kas yang berisikan tanggal transaksi, transaksi yang dilakukan, uang masuk dan uang keluar perhari yang untuk selanjutnya dilakukan perhitungan laba rugi setiap bulannya sesuai dengan akuntansi yang baik dan benar. Agar dapat dilihat laba atau rugi yang diterima oleh pihak usaha secara riil serta perkembangan usaha secara riil. Disarankan kepada pihak usaha untuk menambah tenaga kerja bagian pemasaran, agar wilayah pemasaran produk dapat lebih luas. Serta sebaiknya pihak usaha melakukan diversifikasi produk untuk menghindari kejenuhan pelanggan terhadap kacang tojin Adek.
2. Disarankan kepada usaha Adek dalam menetapkan harga jual produk, selain mempertimbangkan persentase laba sebaiknya juga mempertimbangkan biaya-biaya produksi dan menghitung harga pokok produksi, agar keuntungan yang diperoleh dapat optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 1998. *Pengantar Bisnis*. Alfabeta. Bandung.
- Amirin, Tatang M. 2009. *Metode Pengambilan Sampel*. <http://tatangamirin.wordpress.com>.
- Anoraga, Pandji. 2004. *Manajemen Bisnis*. PT Rineka Cipta. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik. 2008. *Sumbar dalam Angka*. Padang.
- _____. 2010. *Pasaman dalam Angka*. Pasaman.
- Dalimunthe, Rita. 2002. *Pengaruh Karakteristik Individu, Kewirausahaan, Gaya Kepemimpinan Terhadap Kemampuan Usaha Serta Keberhasilan Usaha Industri Kecil Tenun Dan Bordir Di Sumatra Utara, Sumatra Barat Dan Riau*. Desertasi, Program Pascasarjana Universitas Airlangga. Surabaya.
- Darwanti. 2001. *Analisa Usaha dan Pemasaran Keripik Tempe di Kecamatan Sitiung*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi. 2009. *Data Industri Kecil dan Menengah Kabupaten Pasaman*. Pasaman.
- Dinas Perindustrian, dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat. 2007. *Industri Kecil Menengah Sumatera Barat*. Padang.
- _____. 2010. *Kriteria Industri dan Perdagangan Sumatera Barat*. Padang.
- _____. 2010. *Program Pembangunan Industri di Sumatera Barat*. Padang.
- Dinas Tanaman Pangan dan Holtikultura. Kabupaten Pasaman. 2010. *Jumlah Produksi Kacang Tanah per Kecamatan di Kabupaten Pasaman*. Pasaman.
- Fuad, M, Cristine H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, YEF. 2006. *Pengantar Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Hanafi, Mamduh dan Halim Abdul. 2003. *Analisis Laporan Keuangan*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Hasibuan, SP, Malayu. 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Helfert, A, Erich. 1997. *Teknik Analisis Keuangan*. Erlangga. Jakarta.
- Hery. 2009. *Teori Akuntansi*. Kencana. Jakarta.
- Ibrahim, Yacob. 1997. *Study Kelayakan Bisnis*. Rineka Cipta. Jakarta.

- Indah, Regia, KM. 2008. *Analisis Usaha dan Bauran Pemasaran pada Usaha MMM Cake & Bakery di Kota Padang*. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Justin G. 2004. *Manajemen Usaha Pengolahan Industri Kecil*. Karya Salemba Empat. Jakarta.
- Kadarsan, W Halimah. 1995. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Kasmir, Jakfar. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana. Jakarta.
- Kotler, P dan Armstrong, G. 1997. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Prenhallindo. Jakarta.
- Kurnia, Deddi. 2012. *Analisis Usaha pada Industri Kecil Tahu (Studi Kasus : Usaha Keluarga Saiyo di Kecamatan Kuranji Kota Padang)*. {Skripsi}. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- . 2009. *Akuntansi Biaya*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Munawir. 2004. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Nazir, Moh. 2009. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Purwono dan Heni, Purnamawati. 2009. *Budidaya 8 Jenis Tanaman Pangan Unggul*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Soekartawi. 2001. *Pengantar Agroindustri*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi. 2005. *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soemarso, S.R. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Karya Salemba Empat. Jakarta.
- Subagyo, Joko. 2006. *Metode Penelitian*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Subanar, Harimurti. 1994. *Managemen Usaha Kecil*. BPEFE. Yogyakarta.
- Swastha, Bashu, dan Sukotjo, Ibnu. 2002. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty. Yogyakarta.
- Tunggal, Amin Widjaja. 1995. *Dasar-Dasar Analisis Laporan Keuangan*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Warisno. 2005. *Membuat Olahan Kacang Tanah*. Agromedia Pustaka. Tangerang.
- Wibowo, S., Murdinah dan Yusro, NF. 2002. *Pedoman Mengelola Usaha Kecil*. Penerbit Swadaya. Jakarta.
- Wijandi, Soesarsono. 1998. *Pengantar Kewirausahaan*. Sinar Baru. Bandung.

Lampiran 1. Kandungan Gizi Kacang Tanah, Kedelai dan Kacang Hijau per 100 gram Bahan Zat Gizi

Komoditas	Air (gram)	Protein (gram)	Karbohidrat (gram)	Lemak (gram)	Serat (gram)
Kedelai	10	35.0	32.0	18.0	4.0
Kacang Tanah	5.4	30.4	11.7	47.7	2.5
Kacang Hijau	10	22.0	60.0	1	4.0

Sumber : Warisno, (2005)

Lampiran 2. Jumlah Produksi Kacang Tanah per Kecamatan di Kabupaten Pasaman Tahun 2010

No	Kecamatan	Produksi (Ton)
1	Tigo Nagari	62
2	Bonjol	76
3	Simpang Alahan Mati	19
4	Lubuk Sikaping	188
5	Dua Koto	25
6	Panti	35
7	Padang Gelugur	-
8	Rao	33
9	Rao Utara	81
10	Rao Selatan	20
11	Mapat Tunggul	9
12	Mapat Tunggul Selatan	19

Sumber : Dinas Tanaman Pangan dan Holtikultura Kab. Pasaman, 2011

Lampiran 3. Pelatihan dan Penyuluhan Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi untuk Industri Pengolahan Komoditi Pertanian di Kabupaten Pasaman

No.	Bentuk Pelatihan dan Penyuluhan
1.	Pelatihan Diversifikasi Produk Agroindustri dan Motivasi Bisnis Kabupaten Pasaman (Nomor : 188.45/409/BUP-Pas/2006)
2.	Kegiatan Pembinaan Industri Kecil dan Menengah dalam Memperkuat Jaringan Kluster (Nomor : 188.45/394/BUP-PAS/2007)
3.	Kegiatan Pembinaan Industri Kecil dan Menengah dalam menanamkan jiwa Enterpreneurship (Nomor : 188.45/363/BUP-PAS/2007)
4.	Pelatihan Achivement Motivation Training bagi Industri Unggulan dalam Kegiatan Pengembangan Sistem Inovasi Teknologi Industri (Nomor : 188.45/277/BUP-PAS/2011)

Sumber : Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Pasaman, 2011

Lampiran 4. Jumlah Tenaga Kerja dan Kapasitas Produksi pada Industri Kacang Tojin di Kecamatan Lubuk Sikaping Tahun 2009

No.	Nama Industri	Alamat	Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	Jumlah Produksi (kg)
1.	Usaha Salma	Durian Tinggi	5	288
2.	Usaha Bundo	Pauh	15	6.000
3.	Usaha Adek	Pauh	29	8.600
4.	Usaha Mida	Tanjung Beringin	11	3.216

Sumber : Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Pasaman, 2011

Lampiran 5. Rekapitulasi Industri Pengolahan Kacang Tanah di Kecamatan Lubuk Sikaping, Kabupaten Pasaman Tahun 2009

No.	Nama Perusahaan	Nagari	Produk/Komoditi	Jumlah Produksi	Satuan
1.	Salma	Durian Tinggi	Kacang Tojin	288	Kilogram
2.	Usaha Elli Agus	Durian Tinggi	Peyek	36.000	Buah
3.	Usaha Liza Fauzan	Pauh	Peyek	5.000	Pak
4.	Usaha Bundo	Pauh	Kacang Tojin	6.000	Kilogram
5.	Usaha Adek	Pauh	Kacang Tojin	8.600	Kilogram
6.	Usaha Khairul A	Sei Pandahan	Kacang Goreng	3.260	Kaleng
7.	Usaha Maryulisda	Sei Pandahan	Kacang Goreng	1.688	Kaleng
8.	Usaha Harmizon	Sei Pandahan	Kacang Goreng	1.344	Kaleng
9.	Usaha Apriadi	Sei Pandahan	Kacang Goreng	1.680	Kaleng
10.	Usaha Ramawi	Sei Pandahan	Kacang Goreng	2.500	Kaleng
11.	Usaha Rauyah	Sei Pandahan	Kacang Goreng	2.100	Kaleng
12.	Usaha Suridah	Sei Pandahan	Kacang Goreng	840	Kaleng
13.	Usaha Pitmawati	Sei Pandahan	Kacang Goreng	620	Kaleng
14.	Setia	Sei Pandahan	Kacang Goreng	1.008	Kaleng
15.	Usaha A Ahmad	Sei Pandahan	Kacang Goreng	1.520	Kaleng
16.	Usaha I Gunawan	Sei Pandahan	Kacang Goreng	1.260	Kaleng
17.	Usaha Nubaini	Sei Pandahan	Kacang Goreng	3.400	Kaleng
18.	Usaha Bainna	Sei Pandahan	Kacang Goreng	2.100	Kaleng
19.	Usaha Marni	Sei Pandahan	Kacang Goreng	2.688	Kaleng
20.	Usaha Emidelwati	Sei Pandahan	Kacang Goreng	252	Kaleng
21.	Usaha Yusdarina	Sei Pandahan	Kacang Goreng	2.400	Kaleng
22.	Usaha Yusnawati	Sei Pandahan	Kacang Goreng	2.016	Kaleng
23.	Usaha Nuridah	Sei Pandahan	Kacang Goreng	16.800	Kaleng
24.	Kacang Goreng Ilyas	Sundatar	Kacang Goreng	820	Kilogram
25.	Usaha Yulirasmu	Tanjung Beringin	Peyek	6.750	Pak
26.	Usaha Mida	Tanjung Beringin	Kacang Tojin	3.216	Kilogram

Sumber : Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Pasaman, 2011

Lampiran 6. Perkembangan Harga Bahan Baku Kacang Tanah pada Usaha Kacang Tojin Adek Tahun 2010-2011

No	Bulan	Harga (Rp/Kg)	
		2010	2011
1	Januari	18.000/kg	19.000/kg
2	Februari	18.000/kg	19.000/kg
3	Maret	18.000/kg	19.000/kg
4	April	18.000/kg	19.000/kg
5	Mei	18.000/kg	19.000/kg
6	Juni	18.000/kg	19.000/kg
7	Juli	18.000/kg	22.000/kg
8	Agustus	19.000/kg	22.000/kg
9	September	19.000/kg	22.000/kg
10	Oktober	19.000/kg	22.000/kg
11	November	19.000/kg	22.000/kg
12	Desember	19.000/kg	22.000/kg

Lampiran 7. Volume Produksi, Volume Penjualan dan Harga Jual Kacang Tojin Adek Tahun 2011

No	Bulan	Produksi (Kg)	Kacang tojin siap olah (Kg)	Persediaan awal bulan (Kg)	Penjualan (Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Januari	500	487	200	490	45.000
2	Februari	500	487	197	470	45.000
3	Maret	500	487	214	470	45.000
4	April	500	487	231	470	45.000
5	Mei	500	487	248	468	45.000
6	Juni	500	487	267	475	45.000
7	Juli	600	584	279	600	50.000
8	Agustus	5000	4867	263	5000	50.000
9	September	1000	973	130	1000	50.000
10	Oktober	470	457	103	470	48.000
11	November	500	487	90	470	48.000
12	Desember	600	584	107	600	48.000

Lampiran 8. Jenis Investasi dan Penyusutan pada Usaha Adek Periode April 2011 sampai dengan Desember 2011.

<p>1. Bangunan</p> <p>Harga beli = Rp100.000.000</p> <p>Umur ekonomis = 30 tahun</p> <p>Nilai sisa = Rp 40.000.000</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{100.000.000 - 40.000.000}{30}$ <p>= Rp 2.000.000,-/tahun</p> <p>= Rp 167.000,-/bulan</p>	<p>4. Ember Besar</p> <p>Harga beli = Rp 15.000</p> <p>Umur ekonomis = 5 tahun</p> <p>Nilai sisa = 1.000</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{15.000 - 1.000}{5}$ <p>= Rp 2.600,-/tahun</p> <p>= Rp 217,-/bulan</p>
<p>2. Kompor</p> <p>Harga beli = Rp 80.000</p> <p>Umur ekonomis = 10 tahun</p> <p>Nilai sisa = Rp 10.000</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{80.000 - 10.000}{10}$ <p>= Rp 7.000,-/tahun</p> <p>= Rp 583,-/bulan</p>	<p>5. Wajan loyang</p> <p>Harga beli = Rp 12.500</p> <p>Umur ekonomis = 5 tahun</p> <p>Nilai sisa = 0</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{12.500 - 0}{5}$ <p>= Rp 2.500,-/tahun</p> <p>= Rp 209,-/bulan</p>
<p>3. Kuali Besar</p> <p>Harga beli = Rp 180.000</p> <p>Umur ekonomis = 15 tahun</p> <p>Nilai sisa = Rp 20.000</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{180.000 - 20.000}{15}$ <p>= Rp 12.000,-/tahun</p> <p>= Rp 1.000,-/bulan</p>	<p>6. Ember Kecil</p> <p>Harga beli = Rp 12.000</p> <p>Umur ekonomis = 4 tahun</p> <p>Nilai sisa = 0</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{12.000 - 0}{4}$ <p>= Rp 3.000,-/tahun</p> <p>= Rp 250,-/bulan</p>

<p>7. Saringan Bambu</p> <p>Harga beli = Rp 25.000</p> <p>Umur ekonomis = 5 tahun</p> <p>Nilai sisa = 0</p> <p>Penyusutan per tahun</p> <p>$= \frac{25.000 - 0}{5}$</p> <p>= Rp 5.000,-/tahun</p> <p>= Rp 416,-/bulan</p>	<p>10. Steples</p> <p>Harga beli = Rp 5.000</p> <p>Umur ekonomis = 5 tahun</p> <p>Nilai sisa = 1.000</p> <p>Penyusutan per tahun</p> <p>$= \frac{5.000 - 1.000}{5}$</p> <p>= Rp 800,-/tahun</p> <p>= Rp 67,-/bulan</p>
<p>8. Saringan Aluminium</p> <p>Harga beli = Rp 15.000</p> <p>Umur ekonomis = 3 tahun</p> <p>Nilai sisa = 0</p> <p>Penyusutan per tahun</p> <p>$= \frac{15.000 - 0}{3}$</p> <p>= Rp 5.000,-/tahun</p> <p>= Rp 416,-/bulan</p>	<p>11. Alat Press Listrik</p> <p>Harga beli = Rp 400.000</p> <p>Umur ekonomis = 5 tahun</p> <p>Nilai sisa = 40.000</p> <p>Penyusutan per tahun</p> <p>$= \frac{400.000 - 40.000}{5}$</p> <p>= Rp 72.000,-/tahun</p> <p>= Rp 6.000,-/bulan</p>
<p>9. Timbangan</p> <p>Harga beli = Rp 65.000</p> <p>Umur ekonomis = 5 tahun</p> <p>Nilai sisa = 0</p> <p>Penyusutan per tahun</p> <p>$= \frac{65.000 - 0}{5}$</p> <p>= Rp 13.000,-/tahun</p> <p>= Rp 1.083,-/bulan</p>	<p>12. Sendok Penggorengan</p> <p>Harga beli = Rp 8.000</p> <p>Umur ekonomis = 3 tahun</p> <p>Nilai sisa = 0</p> <p>Penyusutan per tahun</p> <p>$= \frac{8.000 - 0}{3}$</p> <p>= Rp 2.700,-/tahun</p> <p>= Rp 222,-/bulan</p>

<p>13. Pengiris Bawang</p> <p>Harga beli = Rp 25.000</p> <p>Umur ekonomis = 3 tahun</p> <p>Nilai sisa = 0</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{25.000 - 0}{3}$ <p>= Rp 8.330,-/tahun</p> <p>= Rp 694,-/bulan</p>	<p>16. Pisau Anti Karat</p> <p>Harga beli = Rp 15.000</p> <p>Umur ekonomis = 2 tahun</p> <p>Nilai sisa = 0</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{15.000 - 0}{2}$ <p>= Rp 7.500,-/tahun</p> <p>= Rp 625,-/bulan</p>
<p>14. Tupperware Besar</p> <p>Harga beli = Rp 12.000</p> <p>Umur ekonomis = 6 tahun</p> <p>Nilai sisa = 0</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{12.000 - 0}{6}$ <p>= Rp 2.000,-/tahun</p> <p>= Rp 167,-/bulan</p>	<p>17. Bangku Kecil</p> <p>Harga beli = Rp 10.000</p> <p>Umur ekonomis = 5 tahun</p> <p>Nilai sisa = 0</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{10.000 - 0}{5}$ <p>= Rp 2.000,-/tahun</p> <p>= Rp 167,-/bulan</p>
<p>15. Gerigen Minyak</p> <p>Harga beli = Rp 35.000</p> <p>Umur ekonomis = 5 tahun</p> <p>Nilai sisa = 5.000</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{35.000 - 5.000}{5}$ <p>= Rp 6.000,-/tahun</p> <p>= Rp 500,-/bulan</p>	<p>18. Lemari Penyimpanan</p> <p>Harga beli = Rp 2.500.000</p> <p>Umur ekonomis = 12 tahun</p> <p>Nilai sisa = 250.000</p> <p>Penyusutan per tahun</p> $= \frac{2.500.000 - 250.000}{12}$ <p>= Rp 187.500,-/tahun</p> <p>= Rp 15.625,-/bulan</p>

19. Batu Giling	20. Mobil
Harga beli = Rp 45.000	Harga beli = Rp 85.000.000
Umur ekonomis = 10 tahun	Umur ekonomis = 20 tahun
Nilai sisa = 0	Nilai sisa = 35.000.000
Penyusutan per tahun	Penyusutan per tahun
= $\frac{45.000 - 0}{10}$	= $\frac{85.000.000 - 35.000.000}{20}$
= Rp 4.500,-/tahun	= Rp 2.500.000,-/tahun
= Rp 375,-/bulan	= Rp 208.333,-/bulan

Jenis Investasi	Jumlah Unit	Penyusutan usaha (Rp/bulan)
Bangunan	1	167.000
Kompor	10	5.830
Kuali	8	8.000
Ember Besar	5	1.085
Wajan Loyang	7	1.463
Ember Kecil	28	7.000
Saringan Bambu	6	2.496
Saringan Aluminium	7	2.912
Timbangan	1	1.083
Steples	2	134
Alat Press Listrik	3	18.000
Sendok Penggorengan	7	1.554
Pengiris Bawang	1	694
Tupperware Besar	5	835
Gerigen Minyak	12	6.000
Pisau Anti Karat	2	1.250
Bangku Kecil	5	835
Lemari Penyimpanan	1	15.625
Batu Giling	1	375
Mobil	1	208.333
Jumlah		450.504

Lampiran 9. Rincian gaji pimpinan dan upah tenaga kerja bagian produksi pada usaha Adek Tahun 2011

Periode	Bulan	Pimpinan/Bagian Keuangan		Bagian Produksi						Konsumsi	THR	Total
				Pengupasan		Penggorengan		Pengemasan				
		Jumlah (orang)	Gaji (Rp)/bln	Jumlah (orang)	Upah (Rp)/bln	Jumlah (orang)	Upah (Rp)/bln	Jumlah (orang)	Upah (Rp)/Bln			
1. Sebelum kenaikan harga jual	April	1	1.150.000	24	1.250.000	2	960.000	3	1.440.000	300.000		5.100.000
	Mei	1	1.150.000	24	1.250.000	2	960.000	3	1.440.000	300.000		5.100.000
	Juni	1	1.150.000	24	1.250.000	2	960.000	3	1.440.000	300.000		5.100.000
	Total		3.450.000		3.750.000		2.880.000		4.320.000	900.000		15.300.000
2. Ketika Kenaikan harga jual	Juli	1	1.150.000	24	1.500.000	2	960.000	3	1.440.000	300.000		5.350.000
	Agustus	1	1.150.000	54	12.500.000	6	6.000.000	6	6.000.000		6.000.000	31.650.000
	September	1	1.150.000	40	2.500.000	5	2.600.000	4	1.920.000	300.000		8.470.000
	Total		3.450.000		16.500.000		9.560.000		9.360.000	600.000	6.000.000	45.470.000
3. Setelah penurunan harga jual	Oktober	1	1.150.000	24	1.175.000	2	960.000	3	1.440.000	300.000		5.025.000
	November	1	1.150.000	24	1.250.000	2	960.000	3	1.440.000	300.000		5.100.000
	Desember	1	1.150.000	24	1.500.000	2	960.000	3	1.440.000	300.000		5.350.000
	Total		3.450.000		3.925.000		2.880.000		4.320.000	900.000		15.475.000

Lampiran 10. Rincian Pemakaian dan Biaya Bahan Baku, Bahan Penolong, Sebelum Kenaikan Harga, Ketika Kenaikan, dan Setelah Penurunan Harga Jual

a. Biaya Bahan Baku dan Bahan Penolong

1. Triwulan sebelum kenaikan harga jual dan harga bahan baku

Bulan	Kacang	Tanah		Bawang	Putih	
	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai(Rp/Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)
April	19.000	500	9.500.000	12.000	22	264.000
Mei	19.000	500	9.500.000	12.000	22	264.000
Juni	19.000	500	9.500.000	12.000	20	240.000
Total		1.500	28.500.000		64	768.000

Bulan	Bawang	Merah		Minyak	Goreng	
	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)
April	14.000	28	392.000	9.000	150	1.350.000
Mei	14.000	28	392.000	9.500	150	1.425.000
Juni	14.000	28	392.000	9.500	152	1.444.000
Total		84	1.176.000		452	4.219.000

Bulan	Seledri			Garam	Kasar	
	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Bgks)	Nilai (Rp/Bgks)
April	6.000	15	90.000	500	39	19.500
Mei	6.000	15	90.000	500	39	19.500
Juni	7.000	16	112.000	500	39	19.500
Total		46	292.000		117	58.500

Bulan	Garam	Halus		Minyak	Tanah	
	Harga (Rp)	Jumlah (Bgks)	Nilai (Rp/Bgks)	Harga (Rp)	Jumlah (drum)	Nilai (Rp/Drum)
April	1.000	26	26.000	800.000	0.5	400.000
Mei	1.000	26	26.000	800.000	0.5	400.000
Juni	1.000	26	26.000	800.000	0.5	400.000
Total		78	78.000			1.200.000

2. Triwulan ketika kenaikan harga jual dan harga bahan baku

Bulan	Kacang	Tanah		Bawang	Putih	
	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai(Rp/Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)
Juli	22.000	600	13.200.000	13.000	30	390.000
Agustus	22.000	5.000	110.000.000	15.000	215	3.225.000
September	22.000	1.000	22.000.000	16.000	48	768.000
Total		6.600	145.200.000		293	4.383.000

Bulan	Bawang	Merah		Minyak	Goreng	
	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)
Juli	16.000	30	480.000	10.000	152	1.520.000
Agustus	17.000	250	4.250.000	10.000	215	2.150.000
September	17.000	58	986.000	10.000	159	1.590.000
Total		338	5.716.000		526	5.260.000

Bulan	Seledri			Garam	Kasar	
	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Bgks)	Nilai (Rp/Bgks)
Juli	10.000	20	200.000	500	39	19.500
Agustus	14.000	97	1.358.000	500	160	80.000
September	16.000	34	544.000	500	75	375.00
Total		151	2.102.000		274	137.000

Bulan	Garam	Halus		Minyak	Tanah	
	Harga (Rp)	Jumlah (Bgks)	Nilai (Rp/Bgks)	Harga (Rp)	Jumlah (Drum)	Nilai (Rp/Drum)
Juli	1.000	26	26.000	800.000	0,5	400.000
Agustus	1.000	159	159.000	800.000	1	800.000
September	1.000	40	40.000	800.000	1	800.000
Total		225	225.000		3	2.400.000

3. Triwulan setelah penurunan harga jual sementara harga bahan baku masih mengalami kenaikan

Bulan	Kacang	Tanah		Bawang	Putih	
	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai(Rp/Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)
Oktober	22.000	470	10.340.000	16.000	25	400.000
November	22.000	500	11.000.000	14.000	25,5	357.000
Desember	22.000	600	13.200.000	15.000	30	450.000
Total		1.570	34.540.000		80,5	1.207.000

Bulan	Bawang	Merah		Minyak	Goreng	
	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)
Oktober	16.000	25	400.000	10.000	150	1.500.000
November	17.000	28	476.000	10.000	151	1.510.000
Desember	16.000	29	464.000	10.000	154	1.540.000
Total		82	1.340.000		455	4.550.000

Bulan	Seledri			Garam	Kasar	
	Harga (Rp)	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp/Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Bgks)	Nilai (Rp/Bgks)
Oktober	14.000	14	196.000	500	32	16.000
November	12.000	15	180.000	500	39	19.500
Desember	14.000	12,5	175.000	500	39	19.500
Total		41,5	551.000		110	55.000

Bulan	Garam	Halus		Minyak	Tanah	
	Harga (Rp)	Jumlah (Bgks)	Nilai (Rp/Bgks)	Harga (Rp)	Jumlah (Drum)	Nilai (Rp/Drum)
Oktober	1.000	24	24.000	800.000	0,5	400.000
November	1.000	26	26.000	800.000	0,5	400.000
Desember	1.000	26	26.000	800.000	0,5	400.000
Total		76	76.000		3	1.200.000

b. Biaya Kemasan

Periode	Bulan	Plastik Kaca (Rp)	Isi Steples (Rp)	Kantong Plastik (Rp)	Kertas Tensil (Rp)	Lakban (Rp)
1. Sebelum kenaikan harga jual	April	318.000	5.000	15.000	17.000	10.000
	Mei	348.000	5.000	15.000	17.000	10.000
	Juni	317.720	15.000	15.000	17.000	10.000
	Total	983.720	25000	45.000	51000	30.000
2. Ketika Kenaikan harga jual	Juli	375.000	5.000	15.000	17.000	10.000
	Agustus	1.655.480	15.000	25.000	17.000	10.000
	September	622.240	15.000	15.000	17.000	10.000
	Total	2.652.720	35.000	55.000	51.000	30.000
3. Setelah penurunan harga jual	Oktober	295.720	5.000	10.000	17.000	10.000
	November	311.960	7.500	15.000	17.000	10.000
	Desember	385.480	5.000	15.000	17.000	10.000
	Total	993.160	17500	40.000	51000	30.000

c. Biaya Merek

Periode	Bulan	Biaya Merek (Rp)
1. Sebelum kenaikan harga jual	April	23.500
	Mei	23.500
	Juni	23.500
	Total	70.500
2. Ketika Kenaikan harga jual	Juli	23.500
	Agustus	215.500
	September	45.000
	Total	284.000
3. Setelah penurunan harga jual	Oktober	23.500
	November	23.500
	Desember	23.500
	Total	70.500

d. Biaya Transportasi

Periode	Bulan	Biaya Transportasi (Rp)
1. Sebelum kenaikan harga jual	April	575.000
	Mei	578.000
	Juni	516.000
	Total	1.669.000
2. Ketika Kenaikan harga jual	Juli	580.000
	Agustus	2.400.000
	September	1.100.000
	Total	4.080.000
3. Setelah penurunan harga jual	Oktober	525.000
	November	585.000
	Desember	620.000
	Total	1.730.000

Lampiran 11. Perhitungan Biaya bersama Listrik selama Bulan April sampai Desember 2011 pada Usaha Adek

Periode	Bulan	Penggunaan (watt)	Lama (Jam/hari)	Total Hari	Biaya 1 Kwh (Rp)	Biaya pemakaian 1 bulan (Rp)
1. Sebelum kenaikan harga jual	April	450	3	15	500	10.125
	Mei	450	3	16	500	10.800
	Juni	450	3	15	500	10.125
	Total	1.350				31.050
2. Ketika Kenaikan harga jual	Juli	450	3	17	500	11.475
	Agustus	450	5	28	500	31.500
	September	450	4	19	500	17.100
	Total	1.350				60.075
3. Setelah penurunan harga jual	Oktober	450	3	13	500	8.775
	November	450	3	15	500	10.125
	Desember	450	3	15	500	10.125
	Total	1.350				29.025

Periode	Bulan	Daya (Watt)	Pembayaran Listrik		Biaya Listrik Usaha Adek		
			Abodemen	Biaya	Biaya	Abodemen	Jumlah
1. Sebelum kenaikan harga jual	April	900	20.000	77.555	10.125	2.600	12.725
	Mei	900	20.000	76.465	10.800	2.824,8	13.625
	Juni	900	20.000	75.345	10.125	2.690	12.815
	Total				31.050	8.114,8	39.165
2. Ketika Kenaikan harga jual	Juli	900	20.000	87.325	11.475	2.628,2	14.103
	Agustus	900	20.000	80.155	31.500	7.862	39.362
	September	900	20.000	84.600	17.100	4.042	21.142
	Total				60.075	14.532,2	74.607
3. Setelah penurunan harga jual	Oktober	900	20.000	84.900	8.775	2.068	10.843
	November	900	20.000	84.755	10.125	2.390	12.515
	Desember	900	20.000	85.465	10.125	2.369,2	12.494
	Total				29.025	6827,2	35.852

Lampiran 12. Perhitungan biaya bersama pemakaian air pada usaha Adek pada Tahun 2011

Periode	Bulan	% Biaya bersama	Biaya Air (Rp)	Biaya Air usaha Adek
1. Sebelum kenaikan harga jual	April	15	80.000	12.000
	Mei	15	84.000	12.600
	Juni	15	82.500	12.375
	Total			36.975
2. Ketika Kenaikan harga jual	Juli	15	84.000	12.600
	Agustus	15	90.000	13.500
	September	15	86.000	12.900
	Total			39.000
3. Setelah penurunan harga jual	Oktober	15	88.000	13.200
	November	15	85.250	12.788
	Desember	15	84.000	12.600
	Total			38.588

Lampiran 13. Perhitungan biaya pemeliharaan alat-alat produksi usaha Adek

Periode	Bulan	Biaya Pemeliharaan
1. Sebelum kenaikan harga jual	April	15.000
	Mei	15.000
	Juni	15.000
	Total	45.000
2. Ketika Kenaikan harga jual	Juli	15.000
	Agustus	15.000
	September	15.000
	Total	45.000
3. Setelah penurunan harga jual	Oktober	15.000
	November	15.000
	Desember	15.000
	Total	45.000

Lampiran 14. Tabel Analisis Laba Rugi pda Usaha Adek Periode April-Desember 2011

1. Tabel Analisis Laba Rugi Usaha Adek Periode April- Juni 2011

Uraian	Nilai
Pendapatan penjualan	63585000
Potongan/return penjualan	0 -
Penjualan bersih	63.585.000
Biaya Variabel	
Harga pokok penjualan Variabel	
Biaya produksi variabel :	
Biaya bahan baku	28.500.000
Biaya bahan penolong	6.591.500
Biaya overhead pabrik variabel :	
Biaya bahan bakar	1.200.000
Biaya pengemasan	1.207.720
Biaya Air	36.975
Biaya Listrik	39.165
Biaya Tenaga kerja pengupasan	3.750.000 +
Harga pokok produksi	41.325.360
Biaya transportasi variabel	1.669.000 +
 Total biaya variabel	 <u>42.994.360-</u>
Laba Kontribusi	20.590.640
Biaya Tetap	
Biaya overhead pabrik tetap :	
Biaya Tenaga kerja	7.200.000
Biaya penyusutan alat dan bangunan	1.351.512
Konsumsi Tenaga Kerja	900.000
Biaya pemeliharaan alat	45.000 +
Jumlah biaya overhead pabrik tetap	<u>9.496.512</u>
Biaya Administrasi dan umum	
Gaji pimpinan	3.450.000
Pajak kendaraan	<u>212.500 +</u>
Total	<u>13.159.012-</u>
Laba bersih	7.431.628

2. Tabel Analisis Laba Rugi Usaha Adek Periode Juli-September 2011

Uraian	Nilai (Rp)
Pendapatan penjualan	330.000.000
Potongan/return penjualan	<u>0 -</u>
Penjualan bersih	330.000.000
Biaya Variabel	
Harga pokok penjualan Variabel	
Biaya produksi variabel :	
Biaya bahan baku	145.200.000
Biaya bahan penolong	17.823.000
Biaya overhead pabrik variabel :	
Biaya bahan bakar	2.000.000
Biaya pengemasan	3.107.720
Biaya Air	39.000
Biaya Listrik	74.607
Biaya tenaga kerja pengupasan	<u>27.380.000+</u>
Harga pokok produksi	195.624.327
Biaya transportasi variabel	4.080.000
Tunjangan Hari Raya	<u>6.000.000+</u>
Total biaya variabel	<u>205.704.327-</u>
Laba Kontribusi	124.295.673
Biaya Tetap	
Biaya overhead pabrik tetap :	
Biaya penyusutan alat dan bangunan	1.351.512
Biaya tenaga kerja	9.160.000
Biaya konsumsi tenaga kerja	600.000
Biaya pemeliharaan alat	<u>45.000+</u>
jumlah biaya overhead pabrik tetap	11.156.512
Biaya Administrasi dan umum	
Gaji pimpinan	3.450.000
Pajak kendaraan	<u>212.500</u>
Total	<u>14.819.012-</u>
Laba bersih	109.476.661

3. Tabel Analisis Laba Rugi Usaha Adek Periode Oktober-Desember 2011

Uraian	Nilai (Rp)
Pendapatan penjualan	73.920.000
Potongan/return penjualan	0
Penjualan bersih	<u>73.920.000</u>
Biaya Variabel	
Harga pokok penjualan Variabel	
Biaya produksi variabel :	
Biaya bahan baku	34.540.000
Biaya bahan penolong	7.779.000
Biaya overhead pabrik variabel :	
Biaya bahan bakar	1.200.000
Biaya pengemasan	1.202.160
Biaya Air	38.588
Biaya Listrik	35.852
Biaya Tenaga kerja pengupasan	<u>3.925.000 +</u>
Harga pokok produksi	48.720.600
Biaya transportasi variabel	<u>1.730.000+</u>
Total biaya variabel	<u>50.450.600 -</u>
Laba Kontribusi	<u>23.469.400</u>
Biaya Tetap	
Biaya overhead pabrik tetap :	
Biaya Tenaga kerja	7.200.000
Biaya penyusutan alat dan bangunan	1.351.512
Biaya Konsumsi	900.000
Biaya pemeliharaan alat	<u>45.000 +</u>
Jumlah biaya overhead pabrik tetap	9.496.512
Biaya Administrasi dan umum	
Gaji pimpinan	3.450.000
Pajak kendaraan	<u>212.500 +</u>
Total	<u>13.159.012-</u>
Laba bersih	10.310.388

Lampiran 15. Perhitungan Titik Impas pada Usaha Kacang tojin Adek
Tahun 2011

1. Perhitungan titik impas periode triwulan April-Juni

$$\begin{aligned}
 \text{Volume produksi} &= 1.500 \text{ kg} \\
 \text{Biaya Tetap Total} &= \text{Rp } 13.159.131 \\
 \text{Biaya Variabel Total} &= \text{Rp } 42.994.360 \\
 \text{Harga jual per kg} &= \text{Rp } 45.000 \\
 \\
 \text{Biaya Variabel/unit} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 42.994.360}{1.500/\text{Kg}} \\
 &= \text{Rp } 28.662,907 / \text{Kg} \\
 \\
 \text{Impas Kuantitas (Kg)} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Harga jual/kg} - \text{Biaya Variabel/kg}} \\
 &= \frac{13.159.131}{45.000 - 28.663} \\
 &= 805 \text{ Kg} \\
 \\
 \text{Impas Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel (Rp)/ unit}}{\text{Harga jual (Rp)/unit}}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 13.159.131}{1 - \frac{\text{Rp } 28.663 / \text{kg}}{\text{Rp } 45.000/\text{kg}}} \\
 &= \text{Rp } 36.251.049
 \end{aligned}$$

2. Perhitungan titik impas periode triwulan Juli-September

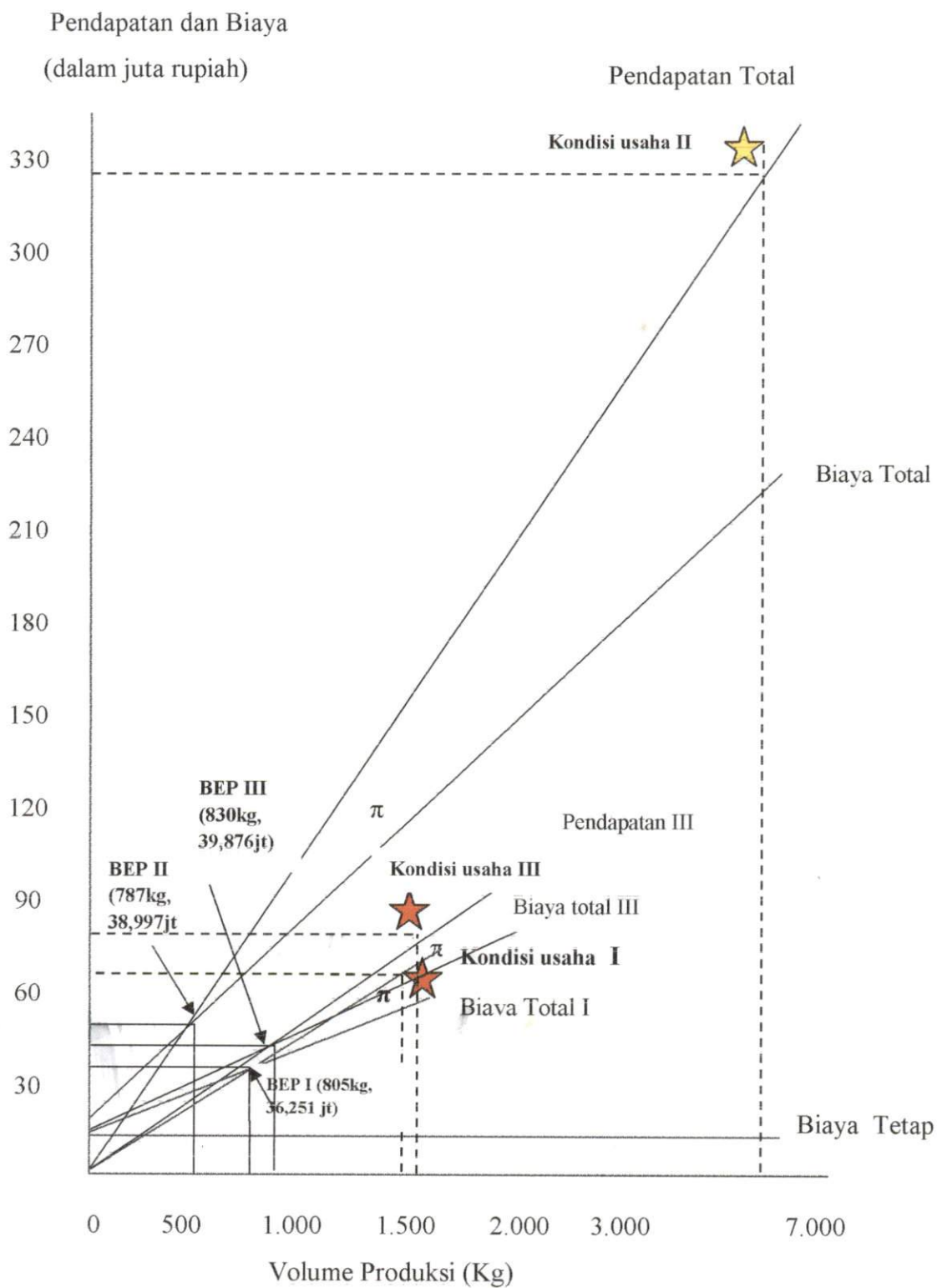
$$\begin{aligned}
 \text{Volume produksi} &= 6.600 \text{ kg} \\
 \text{Biaya Tetap Total} &= \text{Rp } 14.819.011 \\
 \text{Biaya Variabel Total} &= \text{Rp } 205.704.327 \\
 \text{Harga jual per kg} &= \text{Rp } 50.000 \\
 \\
 \text{Biaya Variabel/unit} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 205.704.327}{6.600 / \text{Kg}} \\
 &= \text{Rp } 31.167,322 / \text{Kg}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Impas Kuantitas (Kg)} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Harga jual/kg} - \text{Biaya Variabel/kg}} \\
 &= \frac{14.819.011}{50.000 - 31.167,322} \\
 &= 787 \text{ Kg} \\
 \text{Impas Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel (Rp)/ unit}}{\text{Harga jual (Rp)/unit}}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 14.819.011}{1 - \frac{\text{Rp } 31.167,322 / \text{kg}}{\text{Rp } 50.000/\text{kg}}} \\
 &= \text{Rp } 38.997.397
 \end{aligned}$$

3. Perhitungan titik impas periode triwulan Oktober-Desember

$$\begin{aligned}
 \text{Volume produksi} &= 1.570 \text{ kg} \\
 \text{Biaya Tetap Total} &= \text{Rp } 13.159.131 \\
 \text{Biaya Variabel Total} &= \text{Rp } 50.450.600 \\
 \text{Harga jual per kg} &= \text{Rp } 48.000 \\
 \\
 \text{Biaya Variabel/unit} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 50.450.600}{1.570/\text{Kg}} \\
 &= \text{Rp } 32.134 / \text{Kg} \\
 \\
 \text{Impas Kuantitas (Kg)} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Harga jual/kg} - \text{Biaya Variabel/kg}} \\
 &= \frac{13.159.131}{48.000 - 32.134} \\
 &= 830 \text{ Kg} \\
 \\
 \text{Impas Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel (Rp)/ unit}}{\text{Harga jual (Rp)/unit}}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 13.159.131}{1 - \frac{\text{Rp } 32.134 / \text{kg}}{\text{Rp } 48.000/\text{kg}}} \\
 &= \text{Rp } 39.876.155
 \end{aligned}$$

Lampiran 16. Grafik Titik Impas Usaha Adek Tahun 2011



Lampiran 17. Dokumentasi Proses Produksi Kacang Tojin pada Usaha Adek.



Bahan baku biji kacang tanah



Penyortiran pertama



Biji kacang tanah tidak layak olah



Biji kacang tanah siap kupas



Biji kacang tanah siap goreng

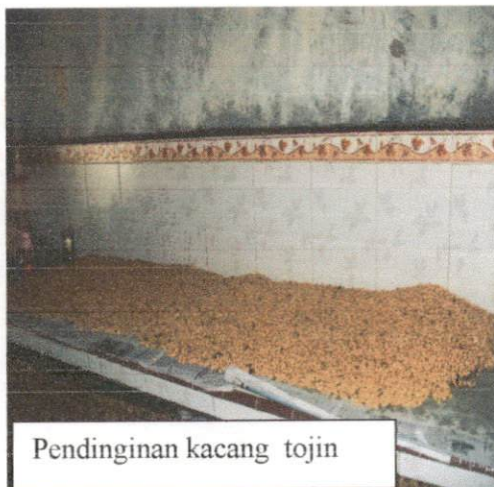


Penggorengan

Lampiran 17. Sambungan Dokumentasi Proses Produksi Kacang Tojin pada Usaha Adek



Tempat penirisan kacang tojin siap goreng



Pendinginan kacang tojin



Penyortiran kedua



Pengemasan



Pengepresan



Kacang tojin Adek